自动赚有钱

给年轻人的9堂理财课

COAY Books

目录
Content

- 我的财富，自己决定（1）
- 我的财富，自己决定（2）
- 我的财富，自己决定（3）
- 我的财富，自己决定（4）
- 我的财富，自己决定（5）
- 我的财富，自己决定（6）
- 我的财富，自己决定（7）
- 现在学会利用复利（1）
- 现在学会利用复利（2）
- 现在学会利用复利（3）
- 现在学会利用复利（4）
- 现在学会利用复利（5）
- 现在学会利用复利（6）
- 现在学会利用复利（7）
- 现在学会利用复利（8）
- 现在学会利用复利（9）
- 现在学会利用复利（10）
- 现在学会利用复利（11）
- 现在学会利用复利（12）
- 现在学会利用复利（13）
- 现在学会利用复利（14）
- 现在学会利用复利（15）
- 现在学会利用复利（16）
- 现在学会利用复利（17）
- 现在学会利用复利（18）
- 在面试前就被录取（1）
- 在面试前就被录取（2）
- 在面试前就被录取（3）
- 在考试面前被录取（4）
- 在考试面前被录取（5）

- 在考试面前被录取（6）
- 在考试面前被录取（7）
- 在考试面前被录取（8）
- 就是要获得101分的工作（1）
- 就是要获得101分的工作（2）
- 就是要获得101分的工作（3）
- 就是要获得101分的工作（4）
- 就是要获得101分的工作（5）
- 就是要获得101分的工作（6）
- 要高薪自动上门来（1）
- 要高薪自动上门来（2）
- 要高薪自动上门来（3）
- 要高薪自动上门来（4）
- 要高薪自动上门来（5）
- 要高薪自动上门来（6）
- 要高薪自动上门来（7）
- 要高薪自动上门来（8）
- 要高薪自动上门来（9）

我的财富，自己决定（1）

赚钱不是人生的第一要务，发财也不应该是你第一追求的目标。

尽管如此，刚从大学毕业的你（或者是首度踏入社会的新鲜人），还是应该要重视财富的累积，因为不论你同不同意，你的财务状况都会影响到你的生活品质。

大家都说年轻人必须想清楚三个问题：

1. 我这辈子想做什么？

2. 在哪里做？

3. 跟谁一起做？

在回答这三个问题之前，最好先考虑你的财力，因为你的财力在你发展事业、选择居住地、照顾自己与家人等方面具有决定性的影响。

我之前在畅销书《让财富自动流进你的口袋：达成财务独立的六个关键步骤》中概述了累积财富的原理；本书依循同一套理论，但特别为你量身改造过。你是年轻的大学毕业生或社会新鲜人，拥有我所没有的优势。而这项令人惊异的优势，能够让你轻松自动致富。

你未来还有六十年的人生，要致富不但轻松，而且是水到渠成，一切全自动。本书就是要画出蓝图给你看，让你知道什么叫做自动化的财富。

自动化的财富（Automatic Wealth），这是什么意思？

想像全自动洗衣机：它会自动运转，不需要我们劳心劳力。本书就是要教你简单的技巧，让你轻松累积财富。如果你现在就开始运用这些技巧，很快就会发现你的财富在自动累积，完全不需要你费心。

这就是我所说的“自动化”。接着我们来看后面这个比较麻烦的词：“财富。”什么叫做财富？

每个人对财富的定义可能都不一样。这点当然毋庸置疑，但我最近得到几个明确的例子。我的每日线上电子报《晨呼即起》（Early to

Rise）请四十五万名读者定义财富，这里有几个例子：

·拥有想要的一切。

·拥有比基本需求更多的东西。

·银行里有100万元。

·存款1000万元。

·年薪100万元。

·年薪10万元。

·过着像摇滚巨星般的生活。

即使是专家，对财富的定义也各不相同。

对德意志银行私人财富管理部的负责人布兰琪·克里斯特森（Blanche Lark Christerson）而言，财富是拥有1500万元的资产净值。根据布兰琪的推算，在现今的美国社会，抚养两名子女的夫妻一年需要37.5万元才能过“高品质的生活”。至于只需要养活自己的单身人士，布兰琪的估计是1000万元净值。（她假定你的未来还有四十五年的人生，身后想要留遗产给继承人或转做慈善。她是采用3.5%的投资报酬率保守估算。）

对合格理财专员约翰·唐肯而言，财富的定义是750万元的净值。他跟布兰琪一样也是假定抚养两名子女、未来有四十五年的人生，但他认为一年只需要20万元就能够过得很富裕。另外，

编按：本书所提币值都以美元为单位，为求阅读便利，皆简称为元或是省去不写。

由于股市的投资报酬率向来都在10%左右，因此他对你的获利非常乐观。（出自Jeanne Sahadi，How Rich Is Rich?）

没错，财富是一个相对之下的概念。但为了要言之有物，我们必须对定义达成共识。因此在阐述本书的目的之前，我要请你同意这个定义：

财富是你所储存的贵重物品，留着等以后享用；也就是你先把闲钱存起来，留到未来再花用。

我的财富，自己决定（2）

请特别注意“闲钱”这两个字。闲钱指的是存起来的钱，也就是目前用不到，也不需要拿来还债的钱。换句话说，财富就是你以备不时之需所存的钱。

有些理财专家认为财富是你的资产净值。净值是总资产减掉总负债。我的定义比较严格——在我所认定的闲钱当中，房子、车子、任何你想留下的物品都不能算。

这么严格定义闲钱的道理很简单：既然你永远都会需要房子和车子，它们就不会是你未雨绸缪的资产。（这是过度简化的做法。如果你这么计算财富，势必趋于保守，但这样很好，因为你永远都比表面上的数字还要富有。）

无论你是否同意我的定义，或者比较喜欢标准的净值计算方法，你都必须明白一件重要的事实：要有钱，只靠高收入是不够的。说来奇怪，竟然有许多人都不了解这点。有太多的人以为钱赚得多就是有钱。

HBO播出的喜剧《我家也有大明星》（Entourage）是个好例子。制作人马克·华伯格（Mark Wahlberg）以自己成名的故事为主轴，描述好莱坞纸醉金迷的生活。片中的主角文斯成名后跟一票朋友整天泡马子、花钱不眨眼，完全无视于会计师的警告。文斯的这群跟班志在花光他大把赚进的钞票，因为花钱如流水会让他们觉得自己是有钱人。但事实上他们仍跟在布鲁克林时一样贫穷，唯一的区别是现在他们花的钱比较多。

所谓的富有，是你在银行里有大笔存款。收入高虽然可以让你享尽荣华富贵，但如果你赚多少花多少，一旦你失去收入，或急需用钱，你将很快发现原来自己如此不富有。

重量级拳王泰森（Mike Tyson）在他的拳击生涯当中至少赚进4亿元，但今天他竟然严重负债，两手空空，恐怕已成为世上最穷的人之

一。

泰森的悲剧：花钱如流水的傻子

泰森在他二十年的拳击生涯当中至少赚进4亿元；但二四年时，即将过三十九岁生日的他竟然负债3800万。虽然他拥有一些资产——豪宅、名车、珠宝——但知情人士估计这些资产的总值不超过300万元。就算我们假设他的资产总共价值600万，那么他的个人财产净值仍为负3200万元。

你想想看，负3200万！

如此庞大的负债使泰森比狮子山的中产阶级还要穷十六万倍；狮子山是世界上最贫穷的地方，每人平均年收入仅200元。

“一个在纽泽西拥有400万资产的人怎么可能会一文不名？”有同事问我。

“他只要继续参加拳击赛就可以有进账，”她说道。“有能力赚进百万的人不可能如此潦倒。”

然而根据所有公认的贫富标准来看，泰森确实一贫如洗。

但他却不认为自己贫穷。而这也正是他变得如此贫穷的原因之一。钱进来得越快，出去得也就越快。坊间关于他挥霍无度的传闻不胜枚举。泰森花钱雇的人多达两百个，包括保镖、司机、厨师、园丁等。

他另外的花费还包括：

我的财富，自己决定（3）

·将近450万元花在汽车及摩托车上

·340万元花在衣服、珠宝上

·780万元花在“个人开销”上

·两只白色的孟加拉虎价值14万元，驯兽师每年薪资要125000元

·送第一任妻子女星萝苹（Robin Givens）价值200万元的浴缸

·花了41万元举办生日派对

·一九九五到一九九七年间共花了23万元购买手机及呼叫器

我列出这些并不是要你指责泰森，而是提醒你要小心“赚得越多花得越多”的诱惑。我小时候过过苦日子，喝不起鲜奶，穿不起新衣服，所以我了解这种想花钱当阔大爷的诱惑。

如果你想要变成有钱人——有许多可应急的钱，或者不工作之后还有钱可花——那么你就必须学习如何善用你的收入，方法包括储蓄和投资。

你还年轻，现在正是开始储蓄的时候。

如果你现在就养成储蓄的好习惯，很快你将累积出雄厚的财力。

我将在第二课告诉你为什么说到累积财富，年轻就是雄厚的本钱。我会解释为什么你只存1块钱就等于你父母亲存的5到10块钱。你将看到复利的神奇力量，并且学会如何利用它。

现在先回到未雨绸缪的观念，在财务上的说法就是储蓄。

储蓄的目的是考虑到当你没有工作收入时，仍然可以应付生活开销。对许多人而言，最理想的状况是存到足够的本金，只靠利息过活。举例来说，你一年需要7万元的生活费，包括还债，那么你只要存到100万元，利率7%（或者7万元的收入），你就可以不为生活费发愁。

说得更白话一点，也就是你的“基本生活费用”搞定了。

搞定基本生活费用——多么值得努力的目标啊！不必工作，也不必担心柴米油盐酱醋茶，这样不好吗？难道你不想摆脱金钱的束缚，尽情去追求你的美丽人生吗？

这正是我要教你做的：从现在开始订定计划，达成经济独立——搞定基本生活费用。（假设你现在有学生贷款要还，而存折里只有个位数。但如果你的经济状况没这么糟，那么我要教你的计划将会更快达成。）

说到这里，我们要怎么算存多少钱才叫足够？

首先必须考虑需要多少收入才能过你想过的生活。

储蓄不是唯一——你的收入也很重要

年轻时的我从来都没有赚大钱的野心，对从商一无所知，更没兴趣学习。我的人生目标是写一部伟大的小说，娶一个喜欢我小说的美娇娘为妻，然后四处旅行。

除了小说之外，其他的两项我都达成了。而且一路走来还赚了大钱，接下来就是我的故事。

一九八三年，一家南加州新开的商讯出版公司录取我担任总编辑一职。因为我有时需要公开演讲，所以我报名参加卡内基的相关课程。结果说来也奇怪，后来我反而像是在上基础的成功课程。

“如何建立人脉及发挥影响力”是一个为期十四周的课程，学员每周都要按照要求，忘掉自己的身分去专心完成一项作业，等到下次上课时报告进度。

我是班上最糟糕的学员。因为我愤世嫉俗、充满怀疑，总觉得讲师满口胡言乱语。但我已经花了大把银子，只好勉强跟着听跟着做——但现在我很高兴自己有上这个课程。

第四周的作业是定出一项你在课程最后十周内想要追求的目标。之所以锁定单一的目标，是为了让你心无旁骛，进展更顺利。

不用说也知道，那星期我吃足了苦头。对我而言，那是整个课程中最困难的一项作业。

我刚开始动脑时，只能想出两三个目标。但后来更用心想，结果发现我清单上的目标变多了……六……十……二十……一直增加。要从中筛选出一个真是折磨人。我列出的目标包括成为伟大的作家、春风化雨的老师、恪尽职责的丈夫及父亲、语言学家、品酒专家、出色的运动选手等等。我突然整个人呆掉了，因为这些都是我想要完成的目标，我如何能忍心放弃任何一个?

最后，我开车去上课，继续思索我要报告哪一个目标，结果有了突破。我发现我辛苦想出来的抱负都是白费的，因为我让自己四分五裂，反而失去了力道。

接着我灵机一动："何不把'赚钱'列为我的第一个目标？"我在心里这么想。"如果我先完成赚钱的目标，那么我就有钱去追求其他的目标。"

当时我对赚钱毫无概念，不过没关系，我锁定赚钱这个目标，告诉自己赚钱是第一要务。结果我果真成功了。

在那之前，我的年薪是35000元。一年后，我的年薪增加到15万元。（我稍后会告诉你如何大幅增加收入。）当然了，我之前从来没想过自己可以赚这么多钱，因此我不知道应该有何感想。

"你应该感到很爽，"朗恩（当时我的会计师）告诉我。他觉得我呆呆的样子很有意思。朗恩因为工作的关系，一天到晚都跟亿万富翁打交道。"欢迎来到有钱人的世界。"他说。

虽然我说："拜托，跟你大部分的客户相比，年薪15万算什么？"

但朗恩只答："你应该开始学学什么叫做钱了。"

我的财富，自己决定（4）

我竖起耳朵认真听，而他的话至今仍言犹在耳。“第一，你必须明白你所赚的收入已经是金字塔尖端的5%。第二，你还要知道年薪15万已经足够让你过亿万富翁的生活。”

“怎么可能？”我问道。

“你这样想吧，”他说道。“一个家庭如果年收入低于5万元，日子会过得苦哈哈的。”

“当然，”我回答。“我是过来人。从大学毕业后就一直过着苦日子。”

“但是，如果你的年收入增加到5万到15万元，你就生活无虞，但还称不上能随心所欲。”

因为我一下子就从低于5万冲到15万元，所以没有机会体验介于5万到15万元的生活。所以我请他解释。

“我的意思是，你买得起相当不错的房子，账单也都付得出来，甚至有能力每星期都去餐厅大啖美食，每年都去度假，但仅限于此，因为你还买不起想要的玩具。”

“玩具？什么玩具？”

“例如跑车、游艇、名表等。”

“我35元的卡西欧很好啊，”我说。“另外，我会晕船。不过有辆红色跑车应该不错。”

“你知道吗？现在你买得起了。”

“你真的这么认为？”

“当然。你可以花3500元买一辆五年敞篷车。”（别忘记，当时是一九八三年。）“平时停在车库里，周末再开出去兜风。”

“听起来很棒。”

“你现在已经是年薪15万俱乐部的会员了，可以随心所欲过日子，只是花钱要有节制。”

“例如跑车的预算不超过3500元。”

“没错。我最有钱的客户年薪达八位数，而你的生活方式跟他们只有一点不同，那就是花在玩具上的钱。除此之外，你们的生活都一样。”

“真高兴听你这么说，”我告诉朗恩。“这令人深感安慰。”

“还有一件事你要知道，你绝对会因为3500元的跑车而感到开心，开心的程度不亚于我那些买蓝宝基尼和Maseratis的超级大客户。”

你知道吗？朗恩说得没错。我花3200元买了Triumph出厂的TR6（一九六九至一九七六）——那是我所拥有过的最棒的一辆跑车。

朗恩的一席话让我留下深刻印象。当我的经济生活出现重大转折点。若没有他的提醒，我可能会跟美国大部分的高收入者一样：赚多少花多少，甚至赚1元花2元。

我的财富，自己决定（5）

高收入者之所以会花太多钱有几个原因：

·他们想要炫耀收入，所以花大钱买各种象征身分地位的东西。

·他们想要买昂贵的玩具慰劳自己。

·他们觉得只要付得出钱就不是问题。今年赚的钱花光了没关系，反正明年还会赚更多。

保持这种心态很明显有个麻烦：要存钱很难。但如果不存钱的话，就无法累积财富。所谓的财富并不在于赚多少钱，而是在于未来有多少钱可以花。以理财观念来说：财富不是你的收入，而是你的净存款。

朗恩的话对我产生莫大帮助，因为他在我刚成为高薪一族时就给我忠告，让我明白不自量力买昂贵的玩具并不会令我开心。如果我挥霍无度，那么我就会跟其他年薪15万的人一样，永远都不可能有钱。

所以现在你也必须明白这点：你将按照本书提供的步骤增加收入，但到时候千万不要把钱浪费在昂贵的玩具上。

我买的第一张沙发价值400元。我记得自己当时心里想着："不会再有比这张更棒的沙发了。"后来果真如此。现在我买的沙发没有带给我更多的快乐、舒适或空间，但却花掉我更多的钱。

这是怎么一回事？因为通货膨胀的关系吗？事实上我的成功使我自己成为受害者。我赚得越多花得越多，所以我准许自己买像沙发这样的东西。如果我有从中获得更多，那倒还好，但其实并不然。

理财大师知道一个秘密，而我却花了几年的时间才了解：赚得越多，就要花得越少。

朗恩指出收入可分三层级，我们来看看你的生活方式可能如何受到影响。

收入三层级

1. 如果你家的年收入低于5万，收支将很难平衡。

2. 如果收入介于5万到15万之间，你的日子过得还不错，缴账单没问题，也可以买一些小小的奢侈品，但仍必须小心。

3. 当你家的年收入超过15万时，那就是家境优渥了，你可以过世界首富的生活，唯一的区别是你们的玩具。

如果你年薪可以超过15万，并且克制自己不乱买昂贵的玩具，你就有99.9%的机会可以成为有钱人。

我的财富，自己决定（6）

书主要的目的是让你的财富自动累积，好让你达到经济独立，速度可能比你想像中还快。

想想看经济独立这个词是什么意思？为什么会想要经济独立？

这有几个可能性：

·你可能希望在人生当中享有更多的自由及选择——住在哪里、如何生活、在工作上花多少时间和心力等等。

·你可能希望在人生当中享有更多的休闲娱乐。你不想

每天必须工作八到十小时，一星期五到六天。

·你可能希望在人生当中享有更多的平静，从此告别没钱的压力。你想要在夜里能够安然入眠，一觉睡到天亮，醒来后能开开心心过日子。

这些都是合理的目标，值得赞许，而且有可能实现。只要你按照本书所提的建议，相信完成这些目标是指日可待的。

你需要多少财富？

我认为生活费的十倍就是一笔可观的财富。

换句话说，如果你靠存款平均赚入10%的收益，那么你将生活无虞（需要用钱的紧急状况除外），而且不必动到金母鸡（你的存款）。

这是一个很好的目标：存一笔钱，然后靠利息过活。但需要存多少呢？利率又是如何？

从历史上看来，股市的年获利平均约10%。如果你是保守的投资人（要看你的个性、对股市是否乐观、是否愿意承担风险），可能会把钱全部拿去买保守的基金——长期下来仍可得到股市的平均获利。

但如果你比较具有冒险精神，可能就会投资单一个股，以追求高获利——这可能高达15%-18%。

如果你跟我一样非常保守，可能会把大部分的钱拿去买安全债券，但投资报酬率就只有4%-6%。

在稍后我会说服你利用两个方法提高投资报酬率：

1. 投资房地产（现在你就可以零风险进行），投资报酬率可以轻松达25%。

2. 投资自己的事业，每次的投资报酬率可以有35%-50%。

除了股市之外，再加上投资房地产及小型企业，我相信你整体的投资报酬率可以轻松达到12%-25%。

我们会在第二课继续探讨。现在我们先来想想看，你需要多少收入才能过你理想中的生活。接着我们再来决定你比较喜欢哪种投资报酬率。

15万元以上的生活方式

我的财富，自己决定（7）

既然你的人生经验还不够，我在这里给你一条捷径，协助你找出自己理想的收入应该是多少：

·15万到35万元：你吃得饱穿得暖，可以买一些还不错的玩具，而且有钱有闲去度假。

·35万到100万元：你吃得饱穿得暖，可以尽情买昂贵的玩具，疯狂度假。

·100万元以上：你的钱太多了。

在决定你想要的收入时，记住，为了增加收入，你可能必须更努力工作，并且极可能遭遇更大的压力。因此只要决定一个可行的数字，千万别把自己累垮了。我个人认为要享受生活，15万到35万元已经绰绰有余。

环保也可以赚钱

二十一岁的汤玛斯（Thomas Szaky）和同年的同学约翰（Jon Beyer）参加二二年“普林斯顿商业企划案”竞赛，他们万万没想到自己的参赛作品后来竟然会变成百万事业。当初他们想为环保尽一份心力，因此研发出有机肥料，叫做TerraCycle，这完全由虫子的排泄物制作而成，甚至连包装都是用回收的宝特瓶。（汤玛斯和约翰跑遍整个北美洲找学生及工厂收集宝特瓶。）

虽然他们在二二年只得到第四名，但TerraCycle团队二三年再度获胜，赢得5000元奖金。接下来他们参加“光明商业企划案挑战赛”获胜，赢得100万元的创业基金。

汤玛斯和约翰弄脏双手、不畏艰辛，终于成功研发出他们的产品。他们进行企划案的过程包括从大学里的福利餐厅收集数吨的厨余垃圾，然后利用虫子堆肥——先将厨余绞碎，再高温杀死病原，最后由虫子进行消化及排泄。

美国已经有几家商店开始贩卖这种环保肥料，包括Whole Foods、Shop Rite，以及Wegmans。除此之外，TerraCycle也已经与Wal-Mart Canada Corporation谈妥合作事宜，业务量预计将高达300万元。

汤玛斯表示，虽然有机肥料的研发完全是“瞎猫碰上死耗子”，但他对结果感到很开心。他也鼓励大家跳脱传统思维，拿出创业家精神。“我们要勇于超乎众人的想像，”汤玛斯说道，“也超乎你自己的想像。”

资料出处：Marina Strauss，《年轻创业家进军Wal-Mart》（Young Entrepreneur Wiggled His Way into Wal-Mart）。

但决定权在你手上。拿张纸写下你理想中的数字。现在将这个数字乘上你预估的投资报酬率：

1. 如果你生性保守悲观，预估8%。
2. 如果你生性积极乐观，预估18%。
3. 如果你是属于中间派，预估9%-17%。

第一个数字（过你理想生活所需的收入）乘上第二个数字（令你感到心安的投资报酬率），就是你为了达到经济独立而必须存到的钱。

这个方程式虽然稍嫌简化，但现在这样计算就可以了。在这个阶段，你主要的工作应该是制订理财目标，然后开始努力达成。之后有的是时间考虑通货膨胀及纳税等因素，到时候还可以再修改一下方程式。

一旦完成这初步的计算，你已经在累积财富这方面赢过许多人。恭喜你！

现在我们要开始真正有意思的部分——探索自动化致富的奥秘！

现在学会利用复利（1）

“宇宙最强大的力量”

据说曾经有人问爱因斯坦，宇宙最强大的力量是什么？他答道：“复利！”

一般人都认为爱因斯坦在开玩笑，但我却觉得他是说真的。在累积财富的宇宙当中，复利的确是一股强大的力量。不只如此，复利对任何企业也都具有深远的作用力，这点本书稍后会有说明。

无论你的目标是什么——研发新疫苗、打造超级电脑、设计智慧型大楼、消灭贫穷拯救人类——你投资在目标上的时间和心力都会一日一日复合，因此随着时间的演进，你得到的成效会越来越大。

这点值得你牢记在心，到时候可以帮你选对第一份工作，从此在职场上平步青云。至于现在，我们先来了解复利如何帮你达成累积财富的目标。

1美分如何摇身变成2100万美元

假设我们存1美分，利率为100%，也就是第一天1分钱、第二天2分钱、第三天4分钱，连续累积一个月，最后是多少钱？1万？100万？1000万？

差得可远了。

1×2＝2

2×2＝4

4×2＝8

8×2＝16

16×2＝32

……

1分钱经过每天加倍，在三十一天之后，你将得到……2147万4836.48美元。只靠1美分，一个月后就可以累积到2147万元！这就是复利的神奇力量。

你原本的1分钱变成2分钱，然后4分钱，然后8分钱……如此一直加上去。你的钱会加速累积，因为不但你最初的1分钱会产生利息，利息也会再生利息，于是开始利滚利，形成复合作用。

这正是复利一词的意思。你将因此而致富。所以说到累积财富，年轻就是你最大的本钱。

复利具有三大要素：

1. 你投资多少的本钱？
2. 你获得多高的投资报酬率？
3. 你投资的期间有多长？

现在学会利用复利（2）

不慌不忙往前走

莎士比亚说人生分成七阶段：

婴儿期

少年期

进入成人时期

开始迈向高峰

获得成功

黄金年代

尾声

你刚从大学毕业，属于第四阶段——也就是已经过了梦幻的年龄，要开始认真成家立业、追求你的人生目标。

这段人生充满惊奇，有许多美好的事情会发生。然而，现阶段的你偶尔可能会犯错，正如莎士比亚在《皆大欢喜》里的告诫："……死要面子，动不动就与人起冲突，追求不切实际的虚名?……"换句话说，你可能会发现自己有时很难做到虚怀若谷，有时则容易血气方刚。

当你一路往上爬时，难免会得意忘形、树敌却不自知，但这些都是可以避免的。在这个人生阶段多花一点心思处理好人际关系，你会发现自己受益无穷。

我会不断谈到这三大要素，因为它们对累积财富具有一定的作用。在你了解本书的用意之后，就可以按照下列的方式让你的财富自动累积：

1. 今年就开始投资，并于每年都增加投资，直到你致富为止。

2. 想办法取得高于平均值的投资报酬率。

3. 存钱至上。一旦存到足够的钱，你就可以靠利息轻松生活，工作不工作已经不重要。

如果你还不知道这些事，我现在告诉你：投资得越久，财富累积得越快。这是数学里所讲的几何问题，你的财富每年都在加速成长，有一天会跟子弹列车一样快。这也就是为什么有钱人会越来越有钱的道理。有钱人未必比较聪明，他们只是懂得如何利用复利。

这里所有的关键都在于时间。而你还年轻，时间是你最好的朋友。

此话绝对当真。因为你还年轻，可以透过存钱或投资见证时间与复利产生神奇的变化。总归一句话：你不需要投资大笔的金钱，时间自然就可以帮助你成为有钱人。

我要告诉你复利有多么神奇，相信你听了会目瞪口呆。现在就善加利用这股神奇的力量，你不但可以提早退休，退休之后还可以好好享福。我保证数字绝对不会骗人。

你还年轻，一定觉得时间过得很慢。然而，人一旦年纪大了，经历过结婚生子等重要阶段，就会开始觉得时间似乎越过越快，快到你根本来不及察觉——相信你的父母已经这么跟你说过千百次。然后有一天，你突然以家长的身分参加孩子的大学毕业典礼，才觉得一切恍如昨日。

等到那天来临时，你可能一贫如洗，或者勉强糊口，或者吃香喝辣，而这一切都掌握在你的手上。

是的，这一切都掌握在你手上。无论你的大学教授说过什么，你要明白一件事，致富这件事与家庭背景、特权、人脉都无关。要过有钱人的生活只跟三点有关：

1. 要拿出自制力存钱，拒绝当月光族。
2. 将存款转投资，取得不错的投资报酬率。
3. 从此过着幸福快乐的生活。

现在学会利用复利（3）

这三点才是主角。我等一下就会说明；如果你现在开始固定存钱，一直存到退休（这当中大约是四十到四十五年），那么你一定会轻轻松松变成有钱人，也可以说是自动变为有钱人！

本课要告诉你存款在时间的催化下会出现何种奇妙的变化，以说服你现在就开始拿出行动－－存钱、存钱、存钱。

眼睛擦亮了吗？看清楚复利有多么神奇。

我们假设你现在银行里有3万元。（别担心，“社会新鲜人自动致富方案”并不期望你现在就拥有这样的存款，但为了了解复利的神奇，请你想像自己有3万元可以随兴花用。）

比方说你可以拿来买新车，要买一辆入门款双B车应该不成问题。

表格2.1

预估价值3万元新车之折旧

年间每年折旧15%（前三年折旧25%）之后总值

030，000.00（购入价）

122，500.00

59，144.14

104，057.30

151，800.25

20798.78

币值单位（美元）

有名车开当然酷，用来上下班代步超有面子。但开名车可以帮你累积财富吗？

我们来看表格2.1。你可以看到原本价值3万元的名车在二十年期间出现的变化。

看到了吗？你的名车一挂牌立刻就打了八折，也就是你损失了8000元。五年后再损失13000元。等到你四十岁时，你的名车已经是一堆废铁了。

是什么让你的钱越变越少？折旧。

若是为了你未来的财富着想，千万不要把3万拿去买名车。没错，开名车兜风很拉风，但人生还有更拉风的事情，你可以选择变有钱，而不是变贫穷。

买卖任何东西之前，先问自己一个问题

关于理财这件事很重要，你一定要知道（只要你记住，这辈子都将会受用无穷）。一旦你花钱买东西，几乎就是立刻变穷。例如你买一辆名车，车子一上路就贬值（折旧）。而投资——例如股票或基金——也是一种购买行为。不过这两个花钱的动作之间有一项区别：车子通常是贬值的资产（随着时间折旧而变得比较不值钱）；但如果选得对，股票就是增值的资产（也就是价值会随着时间而增加）。

每当你要出手进行买卖时，都要清楚问自己："我的财富会怎样？我这么做会变穷或变有钱？"先不要管这笔买卖会带给你什么快感——因为你的感觉会改变。你的重点应该放在这笔买卖对你的财富（净值）有何影响。你要养成问自己这个问题的习惯，如此一来，你才能做出明智的决定。

我们想像一下，你不买全新的双B车（价值3万元），改买同款的五年车（价值2万元），然后把1万元拿去投资股市。你的五年车跟全新车一样会持续折旧贬值，只是损失没那么令人心疼，因为二手车可以逃过全新车挂牌后立刻打八折的命运。然而，尽管你的车在贬值，你的股票却在增值。为了更清楚讨论这个观念，我们假设你将1万元拿来投资一支主要的无负担共同基金，以二十年作为周期。根据合理的预估，这样的投资每年有10%的投资报酬率。

表格2.2显示同时买车及投资基金的理财方式将产生什么结果。

你看表格最下面那行，如果你聪明运用你的3万元，你不但可以享有稍微旧一点的名车，最后还可以赚进7万元。这可是一笔为数不小的金额。但我们现在换个角度想，如果你决定先买名车，车开烂了才要投资，比方说投资报酬率10%的无负担共同基金，那么你觉得可以赚进多少钱?

你可以自己上网用复利试算器找到答案。（我个人喜欢www.1728.com/compint.htm）

我们假设你现在二十二岁，投资1万元且每年获得10%的投资报酬率，在四十三年后你将拥有602400.69元的财富。更棒的是，这笔钱是你不必工作就可以赚到的！

表格2.2

预估价值2万元五年车之折旧每年10%复利获利

年间每年折旧15%之后总值年间每年获利10%之后总值

现在学会利用复利（4）

0

1

5

10

15

20

20，000.00（购入价）

17，000.00

8，874.11

3，937.49

1，747.08

775.190

1

5

10

15

2010，000.00（第一笔投资）

11，000.00

16，105.10

25，937.42

41，772.48

67，275.00

币值单位（美元）

你懂我要说的重点吧？如果你现在花3万元买一辆全新的双B车，心里可能会觉得很爽，但二十年之后，你的财富会缩水77000元。何不现在就学习聪明理财呢？我们现在说的还只是1万元的单次投资；你想

想如果不断加码投资，到时将会有多大一笔的财富自动进到你的口袋里?

我们现在来想想看，再过四十年，你大概六十岁。我知道这可能有点遥远，但拜科技发达所赐，即使你已经六十岁，还是可以身强体健并享受美丽的人生。你想想看，除了你所爱的家人和事业之外，如果可以不愁吃穿，甚至……还有闲钱随你花用，那么你的生活简直就是一百分了！

只要你从现在开始存钱并投资，就会有这么一天的到来。

要让复利发挥神奇的功用，你的存款需要三十或四十年。你现在还年轻，时间是站在你这边的。

等到你六十岁的时候，昔日同窗的老同学们大部分都还在烦恼账单。如果你现在不理财，到时候就会跟他们一样，发现财也不理你。

万一你有比致富更重要的目标怎么办?

现在学会利用复利（5）

如我在第一课所指出，“社会新鲜人自动致富方案”并不是要限制你的人生－－例如阻止你追梦或享乐。理财计划是要让你在尽情挥洒人生色彩的同时累积财富，你将轻松拥有一笔可观的积蓄。

但如果你从现在就开始理财，在复利的加持之下，你根本不必为钱所苦。

没有复利的加持，你还有可能致富吗？有。你有可能哪天中乐透。你有可能被星探发掘，成为身价千万的巨星。你有可能在自家地下挖到金矿。你有可能让人搭便车，结果对方为了表示感谢而将庞大的遗产留给你。

这些都有可能。但大概都不会发生。

如果你现在就投入“社会新鲜人自动致富方案”，就没有什么好担心的了。你一定会得到你的巧克力（上千万的银行存款），还可以慢慢品尝（享受你的人生和事业）。这完全都决定于你自己。

一毕业就开始存钱

要充分利用神奇的复利，你越早开始理财越好－－找到工作有收入就开始。才刚开始赚钱就要存钱感觉上可能很困难，毕竟你有固定的生活开销要支付（或许还包括大学学贷要偿还）；另外，你是社会新鲜人，对薪水没有什么好幻想的。

尽管如此，我仍然建议你大胆要求自己：把扣税前薪水的15%存起来。这是你的第一份全职薪水，我知道要你存15%是一项挑战。但只要你愿意做一些合理的牺牲，例如找人合租房子或开二手车，你就可以办得到。稍后我会教你如何运用有限的预算“过富豪的生活”。

现在我们先来谈这重要的15%；如果你在整个工作生涯中都将收入的15%作为储蓄，你的人生将会大为不同。

中等收入＋中等投资获利＝上等财富

还记得本课一开始所说的吗？让复利自动帮你钱滚钱的三大要素：

1. 你投资多少的本钱。

2. 你获得多高的投资报酬率。

3. 你投资的期间有多长。

你能投资多少本钱由两件事情决定：你赚多少钱，以及你花多少钱。虽然说大学毕业生的薪水因人而异，但根据“全美大专院校及企业协会”（National Association of Colleges and Employers）的资料显示，二五年大学毕业生的平均年薪是30337元。

稍后我会告诉你如何大幅增加你的收入。而现在为了解释复利的运作，我们先假设你的薪水是平均值，而你的加薪幅度也是平均值。

投资的时间长短由你决定，但同样的，为了说明神奇的复利，我们假设你现在就开始储蓄，一直到六十五岁。（如果你按照本书的每一项原则，应该不到六十五岁就会致富。但这并不表示你会停止储蓄，相反的，你很可能会继续储蓄，因为一旦养成储蓄的习惯就很难改掉。）

你的储蓄能够带来多少进账要看你做何种投资。如果你是投资股市——这是大多数人的投资方式——那么可以预期到的投资报酬率是10%-18%。现在我来解释一下这些数字。

长期观察股市的人会告诉你，一九五到二年标准普尔500（S & P 500，美国五百大企业股价指数）的平均投资报酬率是13.2%。这当中包括九次熊市（空头市场，股价趋于下跌），例如一九七年的严重卖空及一九八七年的大崩盘。这当中也包括现在的股市，而有些分析师认为现今的股价过高，因此保守的股市分析师选择使用比较长期的平均值——也就是追溯到二十世纪初，如果我们观察百年以来的股市行情，会发现平均投资报酬率是10%。

我们假设你从大学毕业就找到工作，年薪是之前提到“全美大专院校及企业协会”所公布的二五年薪平均值——30337元。我们也假设你

工作表现优异，每年都加薪4%。如此算起来，你十年后的年薪是43179元，四十年后则是140046元。你不但赚得多，也能存得更多。如果你固定每年都把收入的15%拿来投资，复利就会自动帮你赚钱，这由不得你不信。

接下来的三个表格都会令你瞠目结舌。这三个表格都假设你的年薪是社会新鲜人的平均值，加薪幅度也是平均值，你每年都将收入的15%拿来储蓄投资。

表格2.3是最保守的，显示只有10%的投资报酬率能够为你带来多少进账。

很有意思吧？虽然只是一般上班族的薪水，但只要你每年投资15%，退休时就有550万元了。

如果你选择再继续工作十年，七十五岁时将拥有1500万元的身价！

好好看一下你节节上升的身价——最右边那栏的投资总值。你的资产一直在稳定增加，虽然起初没什么了不起，但持续投资三十年后，也就是你五十一岁时，你就摇身成为百万富翁了。接下来的每一年，你的资产会继续自动增加。

表格2.3

现在学会利用复利（6）

自动致富案例说明：投资报酬率10%，投资者收入每年增加4%

年间年龄收入存款

（收入的15%）利息投资总值

1

5

10

15

20

25

30

35

40

45

50

5522

26

31

36

41

46

51

56

61

66

71

76 30，337.00

35，490.00
43，179.01
52，533.87
63，915.48
77，762.96
94，610.53
115，108.17
140，046.69
170，388.22
207，303.32
252，216.194，550.55
5，323.50
6，476.85
7，880.08
9，587.32
11，664.44
14，197.58
17，266.23
21，007.00
25，558.23
31，095.50
37，832.43455.06
2，987.11
8，445.05
18，022.49
34，405.02
61，954.75
107，741.89

183，207.78

306，845.37

508，518.71

836，422.71

1，368，295.595，005.61

32，858.22

92，895.53

198，247.38

378，455.17

681，502.24

1，185，160.81

2，015，285.59

3，375，299.05

5，593，705.86

9，200，649.84

15，051，251.52

现在学会利用复利（7）

币值单位（美元）

现在我们看表格2.4，表格2.4只有一点不同：投资报酬率13.2%。如我之前所提，这是一九五到二年股市的平均投资报酬率。

你看到了，13.2%的投资报酬率使你提早在六十五岁时就拥有1500万的身价。如果你继续投资，七十五岁时的你身价将高达5000万元！

我知道这些庞大的数字令人难以置信，但我们现在还只是暖身而已。接下来我们假设你变成投资老手，可以获得18%的投资报酬率。可能吗？当然可能。

我有一个同事詹姆斯（James O□Shaughnessy），他研究一九五二到一九九四年期间各种投资策略的结果，然后将结果记录在他杰出的著作里——《华尔街风云录》（What works on Wall Street）。詹姆斯在书中报告一九五二到一九九四年期间的股市行情，最低的股价营收比与高收益成长率累积出每年平均18.4%的投资报酬率。他两年后进行更新，发现股市的表现进步了，一九五二到一九九六年期间，每年平均的投资报酬率为18.81%。

表格2.4

现在学会利用复利（8）

自动致富案例说明：投资报酬率13.2%，投资者收入每年增加4%

年间年龄收入存款

（收入的15%）利息投资总值

1

5

10

15

20

25

30

35

40

45

50

5522

26

31

36

41

46

51

56

61

66

71

76 30，337.00

35，490.00
43，179.01
52，533.87
63，915.48
77，762.96
94，610.53
115，108.17
140，046.69
170，388.22
207，303.32
252，216.19 4，550.55
5，323.50
6，476.85
7，880.08
9，587.32
11，664.44
14，197.58
17，266.23
21，007.00
25，558.23
31，095.50
37，832.43 600.67
4，192.60
12，894.12
30，173.63
63，637.30
127，475.36
248，127.69

474，817.45

899，133.95

1，691，436.89

3，168，528.75

5，919，449.505，151.22

35，954.68

110，576.86

258，761.73

545，738.07

1，093，197.82

2，127，882.94

4，071，919.33

7，710，754.80

14，505，352.72

27，172，534.39

50，763，763.90

币值单位（美元）

现在学会利用复利（9）

他的研究是在网络泡沫化之前完成的，否则以今天而言，投资报酬率可能比较低。尽管如此，仍然有其他相关研究显示18.81%的投资报酬率并非不可能。

还有一份是克里斯多夫·葛瑞哲（Christopher Graja）及莉莎·安格尔（Elizabeth Ungar）的研究。他们合著《轻松投资小型股》（Investing in Small-Cap Stocks），检视各类小型股（总市值属于市场上最低的20%）于一九七五到一九九七年期间的表现，结果发现小型股具有18%左右的投资报酬率。

至于我最近看到的节目，根据股市专家波特·史丹斯伯里（Porter Stansberry）及史提夫·苏哲罗（Steve Sjuggerud）表示，长期稳定投资别种类股也可以获得平均之上的投资报酬率。

股市分析师认为，获得较高投资报酬率的秘诀在于稳定而聪明的投资。有许多投资者为了提高获利而不断炒股，结果白忙一场。历史告诉我们，最好找到一种理想的投资方式，然后锁定不动。

我们稍后会再详谈应该如何进出股市。本课的目的不是要游说你投资股市，而是希望你明白，只要你从现在就开始好好理财，每年都将你所得的15%存起来投资，你要提早退休绝对不是梦想。

我选三个不同的投资报酬率——10%、13.2%、18.8%是有原因的。我不是在代言股票，而是想要告诉你小小的3%和9%有着大大的差异。

想要获得18%的投资报酬率是痴人说梦吗？我不认为。请你先看表格2.5，我再跟你解释为什么。

你看，如果你把收入的15%拿来投资，投资报酬率18.8%，你的财富就会像这样自动累积。

很惊人吧？你在四十一岁时身价100万，五十一岁时600万，五十六岁时1500万，六十一岁时3500万，七十一岁时更是高达2亿元！

看起来好像在做梦，但其实这些进账都是真的。你只要从现在就开始投资，钱滚钱不是难事。

表格2.5

现在学会利用复利（10）

自动致富案例说明：投资报酬率18.8%，投资者收入每年增加4%

年间年龄收入存款

（收入的15%）利息投资总值

1

5

10

15

20

25

30

35

40

45

50

5522

26

31

36

41

46

51

56

61

66

71

76 30，337.00

35，490.00

43，179.01

52，533.87

63，915.48

77，762.96

94，610.53

115，108.17

140，046.69

170，388.22

207，303.32

252，216.19 4，550.55

5，323.50

6，476.85

7，880.08

9，587.32

11，664.44

14，191.58

17，266.23

21，007.00

25，558.23

31，095.50

37，832.43855.50

6，645.84

23，812.19

66，185.87

168，588.89

413，505.13

996，221.86

2，378，982.21

5，655，771.42

13，415，540.84

31，784，920.20

75，262，034.00 5，406.05

41，996. 07

150，472.79

418，238.38

1，065，338.28

2，613，000.52

6，295，274.32

15，033，142.90

35，739，661.93

84，774，800.65

200，853，644.68

475，592，002.06

币值单位（美元）

现在学会利用复利（11）

你还在纳闷有钱人为什么越来越有钱吗？不妨看一下表格 2.5 最右边那栏的投资总值，尤其是投资三十年之后：600万在短短的五年当中就变成1500万，然后15万变成35万，35万变成84万，84万变成200万，200万变成475万！

让自动化财富进一步提高你的身价

我每次看到这些天文数字都会目瞪口呆，我猜你也一样。我感到怀疑，开始思考一些问题：

1. 你投资多少钱。

这种投资金额合理吗？我个人认为这还是保守的。要将收入的15%存起来并不难，任何有自制力的大学毕业生都可以做到。至于我假设你的年收入每年增加4%也是趋于保守；我稍后会提出一些建议，让你的年收入增加得更快。

2. 你投资多久。

这是清清楚楚的数学问题，毫无争议。如果你现在真的是二十二岁，也真的一直投资到六十五岁，那么你在这四十三年期间的身价就是像这样节节上升。我要再提醒你一次，投资三十年后最能看出复利的神奇力量。正因如此，年轻的你自然本钱雄厚，但你必须现在就开始！

3. 你获得多高的投资报酬率。

你可能不会一辈子都从股市获得18.8%的投资报酬率，但如果你学会如何投资当地的房地产——即使现在房市过热，你还是可以进行——就有可能获得30%的投资报酬率。而如果你有朝一日成功创业了（现在就是开始的最佳时机），你甚至很可能获得高达50%的投资报酬率。

我稍后会说明，房地产平均的增值空间为5%-6%，但还是要看你怎么投资。如果你做良好的规划，利用房贷投资不动产，我们预期你

的获利会高出四到五倍。再者，如果你小心操作，购入低于市价4%-5%的物件，那每年平均30%的投资报酬率就不是梦。

自己当老板可以获得高达50%的投资报酬率，我等一下会解释，现在我们先针对投资股市就好。我们假设你规划理财投资，要从股市获得10%的投资报酬率，从房地产获得30%。（跟之前一样，我们假设你是领一般社会新鲜人的薪水，每年加薪4%，然后把15%拿来投资。）现在请你看表格2.6。

表格2.6多了两栏，一栏是10%的投资报酬率（来自一半的投资，我们将你收入的15%分成两半做两种投资），另一栏是30%的投资报酬率（来自另一半的投资）。如果我们把两边的利息加在一起，你会发现你不到四十一岁时就已经拥有200万的身价。如果你选择六十五岁退休，你多年的投资将自动累积到15亿元。而等你到了七十六岁时，利滚利已经高达210亿元！

我知道这些数字会让你在心里打上许多问号，例如你可能不解："如果累积财富这么容易，大家都是有钱人了，不是吗？"

问题是，大多数人都不听我的建议。大多数人都不固定存钱。大多数人都不趁着年轻时就开始理财。大多数人都不长期、保守投资股市。然而，那些聪明理财的人则确实已经摇身成为富豪了。

还有一点你要记住，这笔可观的金钱在四十三年后会变薄，例如今日的80亿元到时候可能只相当于10亿元（我们以每年4%的通货膨胀率来衡量）。尽管如此，10亿元仍然是一笔庞大的金钱。

现在我要你把胆子再放大一点。

现在学会利用复利（12）

冲高收入，冲高存款

到目前为止，所有的表格都是假设你每年只加薪4%。这是一般上班族的情况，但未必是你的情况。如果你展开我们的“社会新鲜人自动致富方案”，一定有办法冲高你的收入。针对刚从大学毕业的你，我要帮你用三四年的时间将年薪冲高到15万元。或许还有一点更重要，我要帮你成为公司不可或缺的员工，好让你每年至少加薪5%。

高薪者往往坚守单一专业，不随便跳槽。但有所谓的财经大师提出相反的论调，而你可不要傻傻的被骗了。不过高薪者生财有道，懂得如何开辟收入的来源。我鼓励你也要学会开源。

要让你的财富开始自动累积，你必须先冲高你的收入。这点我会在第五课深入说明。

第六课的第二部分将教你如何在主要的收入之外另辟财路。我会告诉你如何从小地方做起，利用各种赚钱的渠道滴水成河，最后流入你的银行账户。

我认识的许多理财专家至少都有十几种收入来源，有些稀松平常，有些令人啧啧称奇。虽然你控制不了各种财源的未来，但你的钱一定是越滚越多。这正是开辟财源的美妙之处。

你如何靠冲高收入提高存款

我之前说过，研究显示中规中矩的员工每年可以预期加薪4%，表现杰出的员工则更多。如果你听从我所提出的建议，每年加薪5%就易如反掌。我们现在来看这种加薪幅度对你的年收入有何加分作用。请看表格2.7。请注意，我只算到五十一岁，因为一个人的薪水通常在此时达到最高峰。尽管如此，你还是可以发现4%与5%两种加薪幅度之间有着极大的差异。

表格2.7

加薪幅度特别大之员工

年间年龄收入（每年增加5%）
1
5
10
15
20
25
3022
26
31
36
41
46
5130，337.00
36，874.81
47，062.64
60，065.18
76，660.09
97，839.86
124，871.21
币值单位（美元）

现在学会利用复利（13）

如果你现在领一般起薪，只靠每年加薪5%，不到二十五年就可以达到六位数的年薪。而如果你继续工作到七十岁，你的年薪将高达50万元。

我还有一个绝招。在你增加收入的同时保持差不多的生活方式，不要多花太多的钱，如此一来你会更快成为富豪。另外，你还可以存更多的钱。

如果你每五年多存1%——就算你回到本课一开始最保守的投资策略——你的财富还是会累积得很快。请看表格2.8。

表格2.8显示四十年后，离六十五岁退休还有四年，你将拥有400多万元的身价。等你七十一岁时，资产则高达1250万元。如果你更加努力，二十五岁时将年收入冲高到15万元，那么你到三十八岁时就已经拥有人生的第一个100万。

但这只是开始。一旦你的年收入达到15万元，只要按照本书所说的方法，不到七年就可以美梦成真的拥有100万。

表格2.8 （一般薪水）

自动致富案例说明：投资报酬率10%，投资者每五年多存收入之1%

年间年龄收入

（每年增加5%）存款利息投资总值

1

5

10

15

20

25

30

35
40
45
5022
26
31
36
41
46
51
56
61
66
71 30，337.00
36，874.81
47，062.64
60，065.18
76，660.09
97，839.86
124，871.21
159，370.82
203，402.04
259，598.27
331，320.48 4，550.55
5，531.22
7，530.02
10，211.08
13，798.82

18，589.57
24，974.24
33，467.87
44，748.45
59，707.60
79，516.92455.06
3，041.85
9，039.99
20，174.49
40，079.76
74，772.02
134，155.46
234，464.06
402，215.73
680，608.12
1，139，855.80 5，005.61
33，460.31
99，439.93
221，919.43
440，877.36
822，492.27
1，475，710.01
2，579，104.68
4，424，373.01
7，486，689.29
12，538，413.81
币值单位（美元）

现在学会利用复利（14）

现在我们看表格2.9。你用七年的时间赚进100万元之后，财富的累积速度会更为惊人。

当你赚取一般薪水、每年加薪5%时，储蓄二十八年可以进账100万元。但如果你冲高你的收入——如表格2.9所指出——只需要十二年就可以累积到100万，也就是当你三十四岁时。我们看你的财富如何继续快速累积：当你七十一岁时，你的身价已经离2亿不远了！

表格2.9（冲高收入）

自动致富案例说明：投资报酬率10%，投资者每五年多存收入之1%

年间年龄收入

（每年增加5%）存款利息投资总值

1

5

10

15

20

25

30

35

40

45

5022

26

31

36

41

46

51

56

61

66

71 30，337.00

157，500.00

201，014.35

1，215，506.25

1，551，328.22

1，979，931.60

2，526，950.20

3，225，099.94

4，116，135.60

5，253，347.97

6，704，751.15 4，550.55

23，625.00

32，162.30

206，636.06

279，239.08

376，187.00

505，390.04

677，270.99

905，549.83

1，208，270.03

1，609，140.28 455.06

6，746.76

28，553.10

159，622.72

410，639.04

868，218.98

1，676，210.12

3，072，012.33

5，445，505.67

9，434，518.71

16，079，319.14 5，005.61

74，214.39

314，084.08

1，755，849.90

4，517，029.42

9，550，408.79

18，438，311.30

33，792，135.59

59，900，562.32

103，779，705.82

176，872，510.58

币值单位（美元）

现在学会利用复利（15）

就算你的收入没有增加得那么快，你还是很有可能晋身亿万富豪之列。我们来看看下面的可能性：

·如果你在三十一岁时赚15万，三十八岁时赚100万，七十一岁时将拥有1.1亿元的财富。

·如果你在二十九岁时赚15万，三十六岁时赚100万，七十一岁时将拥有1.22亿元的财富。

冲高你的收入，至少固定存收入的15%，退休时你就可以过亿万富翁的生活。

雪球效应

你可以从这些表格中看到，复利是立刻就能发挥作用的。你在第二年所赚到的利息已经比第一年多，第三年又比第二年多……以此类推，即使利率不变也无所谓。在复利的加持之下，你的投资随着时间呈现等比成长，就像滚雪球一样越滚越大。

换句话说，你投资得越久，你的进账就越多。因此对于年轻的你而言，时间是你最好的朋友。你的人生还长得很，此时不开始利用复利，更待何时?

从你第一次领到薪水时就开始存15%，并且争取稍微多一点的加薪，如此你就能够迅速累积财富。当你身边的朋友同事才要开始规划退休生活时，你已经非常非常有钱了。

现在就开始储蓄

现在——我真的是说现在——就开始养成储蓄的好习惯。

即使你才刚开始工作，为了还学贷而感到一个头两个大，你还是必须从现在就开始存钱。你必须现在开始理财投资。我们也不用贪心，存你收入的15%就好。如果你真的有困难，能存多少算多少。

我知道你现在可能赚得不多，但我鼓励你一定要养成存钱的习惯。

一旦你习惯了存钱，你就会发现原来存钱并不难。只要你觉得存钱很轻松，你就会存得更好、更多、更久。这样的结果是什么呢？你将坐拥大笔大笔自动累积而成的财富。

现在学会利用复利（16）

有钱先给你自己——在给政府之后

根据MoneyChimp.com的资料，年薪30337元要缴的税刚好进入25%那层。因为政府要先拿钱，也就是直接从你的薪水当中扣税，所以你只能领到扣完税后的薪水，也就是22753元。下一个你就必须把钱给自己，无论如何都要拿4550元保守投资股市。

你也可以拿来存个人退休金（IRA）或简便养老金（SEP），这些都可以报税，有利于你的财富累积，因为你通过投资所赚的利息暂时不扣税，等到你花这笔钱时才要缴税，而那是许多年以后的事。

延后缴税绝对有助你累积财富，但我们现在先不谈税务问题，前面的表格已经告诉你节不节税都能致富。现在的重点是你的钱应该按照这个顺序用：

1. 缴税……因为国税局不会手下留情。

2. 给你自己——也就是把你收入的15%拿来投资。

3. 付各项债务的利息——卡债、学贷、车贷等。减轻债务很重要，你一定要先还债再想别的。

4. 用在非必要的生活开销上，包括娱乐、旅游、“玩具”。

在缴税及理财投资之后，你大约剩下年薪18000元可以生活。当然，我知道这笔钱并不多，每个月只有1500元。然而，如果你好好算计的话，生活不至于会有太大的问题。房租750元，你可能必须跟人合租，但那是很有意义的人生历练。你现在没必要花1000元租屋。

现在学会利用复利（17）

生 财 有 道

你要等到几岁才能经营一家每年获利30万元的公司？史考特·司米格勒（Scott Smigler）已经证明成功与年龄无关。他在二十二岁时已经靠“独家概念”（Exclusive Concepts）赚进六位数的年薪，提供行销策略给线上企业。

史考特从来不让自己的年龄挡住财路。事实上，他认为年轻就是“莫大的优势”。他不但成功打造出自己的企业王国，学业方面的表现也令人刮目相看。他一方面做好主要的工作——念大学，一方面在宿舍里经营“独家概念”。虽然他曾想过要辍学去专心发展公司，但后来认为“长期看来不是明智之举”。因为他相信企业要成长成功，教育是不可或缺的元素。

史考特有一次接受班特利（Bentley）《观察家报》（Observer）的访谈，他在访谈当中表示创业需要小心准备前置作业，包括建立“健全的原则”、“完整的企划案”，以及“经过深思熟虑的财务安排”。他觉得自己成功之处在于彻底发挥他公司的“强项”。

史考特从“独家概念”获益良多，尤其是他学到有效沟通的重要性。他同时也提醒有心创业的人要生活平衡——玩乐很重要，公私分明也很重要，如此才能享有健康的人生。

资料出处：与Maura King Scully之访谈，The Bentley Observer；Sarah Pierce，《来自年轻创业家的十堂管理课》“（10 Management Lessons from a Young Entrepreneur”，Entrepreneur。）

省下这250元的房租不至于影响到你今年的生活，但对你退休后的生活却有着莫大的帮助。

我会在第九课教你如何用社会新鲜人的薪水过富豪般的生活，而且还能把薪水的15%拿来投资。不过现在我们先来复习本课的重点，同时我需要你做出几项承诺。

如果你已经了解复利的神奇力量，你就会迫不及待许下这些承诺。

自动化财富承诺一：

“如果我还没开始工作，我要尽快找到一份年薪至少3万元的工作。”

自动化财富承诺二：

“我从今年开始，每年最少都要将收入的15%存起来。”

自动化财富承诺三：

“在审慎评估过风险之后，我要进行每年投资报酬率18%-20%的投资计划。”

自动化财富承诺四：

“我要降低每年赚取18%-20%投资报酬率的风险，方法包括：(1) 长期稳健投资可靠的股票；(2) 投资当地的房地产；(3) 投资私人企业。”

还有一件事你可以做，这可让你更快晋身富豪之列。虽然“社会新鲜人自动致富方案”并非必备，但绝对对你有帮助。你可以要求自己，随着收入的增加而增加储蓄的比例。换句话说，存下收入的15%只是最低门槛，一旦你的收入变多，你可以存更多。不过请你小心，做法上不要太激进，该喊停的时候要喊停。如果你的收入每年都有增加，而你也尽量压低开销，那么你的储蓄比例就可以轻松提高。请看表格2.10。

表格2.10

现在学会利用复利（18）

扣税前后之收入及存款

年收入税率扣税后之净收入存款用来生活之收入

29，700

71，950

150，150

326，450

1，000，000

5，000，000

10，000，000

50，000，000

100，000，000

500，000，000

1，000，000，00025%

28%

33%

35%

35%

35%

35%

35%

35%

35%22，275

51，804

100，601

212，193

650，000
3，250，000
6，500，000
32，500，000
65，000，000
325，000，000
650，000，000 4，455
10，793
30，030
81，613
350，000
2，250，000
4，500，000
22，500，000
45，000，000
225，000，000
450，000，00017，820
41，012
70，571
130，580
300，000
1，000，000
2，000，000
10，000，000
20，000，000
100，000，000
200，000，000
币值单位（美元）

我建议这样的进程：
3万-10万： 15%
10万-20万： 20%
20万-50万： 25%
100万-200万： 35%
200万-500万： 40%
500万以上： 45%
币值单位（美元）

在面试前就被录取（1）

人的一生有三个重要的决定：

1. 你选择做什么。

2. 你选择跟谁一起做。

3. 你选择在哪里做。

我们将在本课讨论第一个：你的事业。

·如何选择职业

·如何得到第一份工作

·如何在你的领域里登峰造极

想当年我在选择职业时吃了不少苦。我早在十二岁时就开始有固定工作，一直到大学时开始全职工作，因此我接触过不少的工作环境。然而，后来我大学毕业了，却不知道自己要从事哪一行。

私底下我立志要成为一名作家，但当时出版业不景气，根本没有职缺。（就算有征人，我大概也不会被录用，因为那时我的文笔并不好。）

由于我没什么坚定的志向，因此我申请进入密西根大学攻读英国文学硕士。当时我早上教大一写作，下午上课，晚上经营一家酒吧。

取得硕士学位之后，我还是不确定自己想要做什么——而我那成为专业作家的梦还是跟两年前一样遥不可及。所以我后来怎么办呢？我参加“和平工作团”（Peace Corps），前往非洲担任志工两年，这期间我在查德大学教非洲学生英国文学和美国哲学。

那是一段终生难忘的经验——如果本课无法对你有所启发，我建议你不妨先试试志工的工作。现在回想起来，我清楚看见自己当时根本不懂如何选择职业。当时我二十五岁，觉得自己已经是大人，却仍然不知道想要从事哪一行。

于是我在迷宫里摸索，始终走不出来。幸好最后出现转机，我的事业在停顿许久后再度起飞。一路走来，我不但做到经济独立，而且

其他想做的事都能做了。但我总忍不住觉得：如果当时有人点醒我，那该有多好。所以这一课的目的就是想要点醒你。

大家认为好的工作比不上你真心想要的工作

我的大儿子拥有一份人人称羡的好工作，他在一家电脑工程公司上班。至少我也觉得他这份工作看起来很不错。他大学毕业才两年，年薪就已经超过8万元，真的很不错。虽然不够在洛杉矶吃香喝辣，但付房租没问题，也可以听我的话把10%-20%的薪水存起来投资。他的工作充满挑战，让他有充分的空间能够发挥创意。他坐享高薪，福利应有尽有……尽管如此，他却想要辞职。为什么？因为他觉得这不是他想做的。我问他想要做什么，结果他坦承自己也不确定。于是我跟他约定，要他等找到更好的工作后再辞职。对于任何跟他处境相同的人，我都会给予一样的忠告。

我的二儿子也已经大学毕业，没有工作，但他知道自己想要做什么。他的日子过得苦哈哈的。（我们相信孩子应该学习经济独立，不应该养成动不动就伸手向父母要钱的坏习惯。）但他很快乐。为什么？因为他知道自己想要做什么，因此全心全意、充满热忱。

如果你不知道自己想要做什么，做任何工作都会令你感到心里不安。问题不是出在工作，而是你缺乏方向。所以我建议你跟我的大儿子一样：继续工作存钱，同时追寻你的人生方向。如果你没有所谓的志向或抱负，要怎么培养呢？这答案足够写一本书，但以我的文笔大概写不好，因此我在这里只提几个重点，至少可以激发你开始思考：

·回想你小时候。你当时立志长大后要做什么？你还拥有一丝热忱吗？可能再重新点燃吗？

·对自己诚实。你真的生平无大志吗？你有没有偷偷在心里立下过志向？从来没有告诉过别人……可能连对自己都不承认？你是不是不好意思承认其实你很想成为职业网球选手或参加百老汇演出？诚实面对自己的志向。就算你无法百分之百地实现它，但总有其他相关的事情可让你做，而且做得很好。

·专心想你可能对什么感兴趣。这点本课谈了很多。

·少看电视，少玩电玩。何苦浪费你的时间？何苦扼杀你的想像力？一旦你的生涯有了方向，多的是时间随你用。此时此刻，你只欠你的人生一件事：专心。现在请先专心思考你的人生。

·如果你已经用尽你的每个脑细胞，但仍毫无所获，不要慌。兴趣是可以培养的。努力做你在乎的事，久而久之你就会爱上它。而人生当中有许多事可让你学着去在乎——例如动物、贫穷、警务工作。只要你保持心胸开放，一定可以找到你的人生方向。

接下来我要提出一些建言，根据我自己的错误和经验，以及我在养育三个儿子时的心得。（其中两个儿子刚从大学毕业，还有一个正在申请大学。）

请你花时间看完这一课。现在用几个小时认真思考你的志向，未来你一定会受益无穷。这点我可以向你保证。

在面试前就被录取（2）

如何选定101分的工作

我根据个人的经验－－无论是身为员工、老板或独立顾问，来跟你分享一些秘诀，帮助你思考如何找到一份自己喜爱的工作。

●你说你喜欢电脑（或者书、赛马、邮票等等），并不表示你喜欢靠它们赚钱。嗜好与工作是两码子事。我们觉得有趣、浪漫的东西，一旦变成工作往往就不再有趣、浪漫了。原因至少有一百个，但最终的重点只有一个：要了解一家公司为何成功，从外面看只是有看没有懂；工作也一样，要深入其中做了才知道。演戏就是一个好例子。许多人觉得演戏很酷，但等你去试过就知道；在场边枯等半天，好不容易等到有人叫你上场，结果只是换来连续被骂一两个小时。

●不要想你喜欢的企业或产品，而是想你喜欢从事的活动。你喜欢说话吗？你喜欢动脑筋吗？你喜欢写东西吗？当你在比较各类工作时，要特别注意究竟是什么职务，你喜欢该职务主要涉及的活动吗？

●找工作时，问你自己想要从中得到什么。你想要致富吗？你想要改造社会吗？你希望周末有空享乐吗？你希望每年都有暑假吗？等你决定好你想要从工作中得到什么，你就会发现你的范围变小许多。

●找一个需要你发挥独特天分的工作。你在学业成绩及课外活动两方面的表现可以帮你了解自己的专长。例如你可能很有艺术细胞，因此非常适合设计文宣。或者你曾经获得年度最佳志工奖项，表示你可能对人很有一套。无论你拥有何种天分或才华，只要搭配得好，都能使你工作起来更有劲、更开心。

●问你自己喜欢什么样的工作环境。你受得了严格的服装规定吗？你能够忍受时间压力吗？你喜欢一切自己来吗？或者你需要有人给你明确的指示？例如，如果你喜欢晚起、讨厌压力，那么你可能不适合投顾公司。如果你喜欢发挥创意、实务作战，那么你可能适合讲

求团队合作的行销公司。除了考虑行业本身之外，你还必须想清楚该行业是如何运作的。

●虽然工作要做了才知道，但事先做好调查能够帮你找到更适合的工作。图书馆和书店都是你可以利用的资源。你可以从这些书当中了解到各行各业的生态，并且学习如何进入你喜欢的行业发展。

●请教你信任的人，问他们最喜欢或最讨厌什么工作。例如你最敬爱的叔叔可能跟你一样喜欢电脑方面的东西，你不妨问问他电脑程式设计师的工作是否有趣。或者你可能遗传到你母亲的绘画天分，那么你就可以问问她当艺术总监的感觉如何。你必须请教会对你说实话的人，生涯规划是一件大事，你需要他们协助你了解各行各业的优缺点。

●要知道你自己是否适合某种工作，实习是一个好办法。虽然实习要负责的内容可能跟全职有所不同，但还是不失为一个很好的切入点。你甚至有可能获得实务经验。我们举个例子，念完法学院的学生可能在律师事务所实习之后才发现自己不想当律师，于是决定无须转为全职。律师的出路有很多，死守律师事务所并没有太大的意义。

●一旦你想清楚你的兴趣和天分，接下来你必须多方面去了解就业市场。例如你喜欢写作，而且擅长做研究，难道你只有当作家才会快乐吗？不可能。你应该多去了解各式与写作和做研究有关的工作——企划书写作（以取得赞助资金）、科技写作、新闻业等。如果你在找工作时自我受限，最后的结果有可能令人失望。

●所谓良好的生涯规划，除了考虑你的兴趣和天分之外，你的期望也很重要。

特别是下列的问题，你应该花时间好好思考一番：

1. “我想要工作多久？”

a. “越久越好（例如直到生命的尽头）。”

b. “越快退休越好（例如直到我经济独立）。”

c. “两者之间。”

2. “我想要多努力工作？”

a. “我想要努力工作一辈子。”

b. “我想要先苦后乐。”

3. “我是不是需要工作多变化，免得一下子就腻了？”

a. “我可以忍受一成不变的工作。”

b. “我不喜欢一成不变的工作。”

在面试前就被录取（3）

c. “有点变化，又不会太多变化，一切适中最好。”

4. “我喜欢与人互动吗？”

a. “喜欢。”

b. “还好。”

c. “我喜欢自己一个人工作。”

5. “我喜欢当老板吗？”

a. “我喜欢别人替我效命，手下管的人越多越好。”

b. “我不喜欢手下有人，我喜欢当独行侠。”

c. “两者都可以。”

6. “我想要赚到多少钱？”

a. “七位数就好。”

b. “千万亿万更棒。”

c. “说实话吗？我想要有比尔·盖兹那样的财富。”

你不需要现在就有每一个问题的答案，但你应该朝这些方向思考，无论是现在或者未来，你都可以比较容易抓住你想要的工作模式。

●要知道你真正想要做什么，有时需要土法炼钢——亲身体验，然后从错误中学习。有时候你可能非常努力地去做一份工作，但撑了一段时间之后还是觉得不满意。没关系，这不是世界末日。根据统计资料，大部分的人一辈子会换八到十个工作，意思是你的第一个工作很难尽善尽美。那怎么办呢？你要重新评估自己的能力和兴趣，并且更深入了解就业市场上的各种职缺，借此找到比较理想的工作。

只要你认真想清楚上述的几个方向，我相信你一定能够做好你的生涯规划。

在考试面前被录取（4）

四大行业别

还有一点或许也可以协助你选定工作。就算你还没有真正进入职场，还是有办法一探内幕。

我在这个部分所提出的意见及结论都是概括性的，因此不是适用于每个人、每个工作。所有概括性的说法都一样，不可能告诉你未来一定会如何。尽管如此，这些内容仍然非常值得你参考，可让你在做生涯规划时有所依据。

无论你想要如何谋生——从事证券交易或创作艺术——都是一种行业，而所有的行业都分属于四项类别：

1. 零售业
2. 服务业
3. 批发业
4. 制造业

商学或经济学的教科书会说这样太过简化；但我们现在是要讨论你的未来，这样区分已经足够。我将就业市场分成这四大类，它们各有其优缺点，也都牵动着你未来的幸福。

零售业消息报给你听

大部分的人第一个通常都会想到零售业，例如餐厅、超市、书店、电影院等。零售业感觉轻松有趣，因此非常吸引人。然而，从事零售业的真正情况通常大不相同。

就你实际的工作经验而言，零售这个行业有几项特色：

● 零售业会要求你固定待在同一个地方，你无法来去自如。如果你要靠零售业维生，就必须忍受被绑在店里。零售业者最常见的难题是找对人来贩卖、看管商品。零售业很难找到员工，也很难训练及管理，要成功就必须长期而稳健的经营。

● 零售业的成败关系到地段、地段、地段。如果政府决定在你店门口前进行道路施工，那你恐怕就要等着关门大吉。因为你的客人可以去别家店，但你不行。你被绑在店里。而在这段期间，你还是得付一张张的账单、店租、水电瓦斯、人事费用等。零售业跟任何行业都一样，你可以靠行销拉抬业务，但这当中没有奇迹。你的成败主要由路过的车潮和人潮决定。

● 你很难靠零售业致富。当然不至于饿死，甚至你还可能过得挺开心的，但你发不了大财。有钱的零售业者旗下都是经营上千家的门市通路，但严格说来，他们本身并不是零售业者，而是零售业门市通路的行销商。这当中大有不同。

所以了，如果你（1） 不喜欢接触人群，（2） 喜欢云游四海，（3） 想要成为世界级的富豪，那么零售业对你大概不是一个好的选择。

服务业呢?

大部分的人也很快就会想到服务业。或许你可以成立小型的除草公司帮客户整理草坪。或者雇用几名水电师父，自己当老板。但你能赚多少钱则要看你提供什么服务。

只不过，那些最好玩、最酷炫的服务所赚的钱通常最少。为什么？因为供需问题：太多厉害的人都想从事这些工作，因此僧多粥少。

服务业包括蓝领、白领、中阶技术及高度专业等工作。

没错，会计师和律师也是属于服务业。另外像美容手术医生、演讲稿撰写人、大部分的娱乐工作者等，也都属于服务业。我将娱乐工作者归类为服务业，因为他们具有服务业不可或缺的特色：以时间换取金钱。而如果你想要多赚一点，只有两个办法：

1. 钟点费收多一点。

2. 工作时数排多一点（不过人的体力有限，你总不能为了工作赚钱而不顾生活品质）。

如果你问大学毕业生想要从事哪种工作，你大概最常听到：“跟人有关的。”而服务业就是有这个好处。你主要的工作内容就是接触人群。

大部分的时候很有趣，你可以充分发挥你高超的人际手腕。但有时候你也会感到有压力，甚至觉得很烦人。想像一下，一个修养欠佳的有钱人要你们公司帮他五岁大的孩子筹办生日派对，结果他因为不满意游戏跳跳床的颜色而对你开口大骂。此时无论你有多么长袖善舞，我想你的心情都不会太好。

服务业里的低阶工作大部分都是钱少、事多、压力大。而即使你一路都升迁顺利，薪水通常仍然比不上批发业或制造业。

在考试面前被录取（5）

验光师
非临床兽医
电机工程师
土木工程师
合格护士
建筑师
人力资源管理师
会计师
保险经理人259，294
157，570
144，623
116，026
107，666
94，054
91，684
81，842
73，957
70，963
57，139
46，851
46，571
42，080
39，066
币值单位（美元）

在考试面前被录取（6）

服务业里的高阶工作包括专业工作（医师、律师、会计师等）及娱乐工作。你在电视上看到的专业人士好像都是多金一族，但你可能会感到惊讶，其实他们并没有赚那么多钱。你看一下表格3.1，就可以了解专业人士的平均年薪。

你想要当谐星吗？演员？作家？制片？这些工作所赚的钱少得可怜，又辛苦。根据我上次的调查，美国专业作家的年薪平均不到5000元。演戏呢？当然跟餐厅服务生的工资差不多。（90%所谓的专业演员都是拿这种收入。）

表格3.1

专业人士平均年薪一览表

专业平均年薪

泌尿科医师

精神科医师

一般内科医师

牙医

律师

药剂师

至于旅游业和饭店业，大家都知道工作时间不但长，而且辛苦，无论是一般员工或主管都一样。另外，待遇低，福利差。

你应该听懂我的意思了，我对服务业的工作没什么兴趣。对我而言，服务业看似光鲜亮丽，但其实工作压力大，收入也只是勉强过得去。

来说点服务业的好话吧

虽然我不看好服务业，但如果今天我一无所有——没钱、没学历、没人脉——我大概还是会进入服务业创业，例如除草、安装百叶窗，或者修理屋顶。

为什么呢？因为我们的世界永远缺少优秀的服务人员。

对一个刚从大学毕业、怀有雄心壮志的年轻人来说，服务业的门槛低，起步容易。另外，服务业可以让你在赚钱的同时学习做生意。如果你不介意薪水低，下定决心要好好做（不是及格边缘而已），对客户说话算话，准时完工，那么你绝对可以快速高升。

一旦生意经营起来之后，你可以采渐进的方式提高收费。如果你在用人方面下苦工，并且给他们自我成长的机会，你的生意会发展得更好。最后，你就不只是雇佣劳工提供服务了……而是致力于留住旧客户、开发新客户。

“创意”为成功之母

想像一下，你已经大学毕业三年了。你在逛布鲁明岱百货的女性饰品配件区时，有个东西吸引住你的目光。就在那里，放在最明显的地方展售，那是你设计的产品。而你知道不只布鲁明岱有卖，美国各地其他大大小小的商店都有卖！

这就是梅乐蒂（Melody Kulp）的经验。不管她是走进百货公司、发廊或精品店，都会看到她那些辨识度极高的“亮晶晶”发饰——各种颜色及造型的奥地利水晶。

梅乐蒂是怎么想出“亮晶晶”的？当时她在用鲜花帮一个朋友装饰头发，但发现光是鲜花不好固定，因此开始动手改造。后来洛杉矶有一家老字号的美妆店——“Fred Segal”找她洽谈进货事宜，于是她知道自己的东西很特别。“Fred Segal”开始展售“亮晶晶”之后没多久，梅乐蒂很开心地看到许多知名女星都戴着她所设计的发饰。

一九九八年，梅乐蒂和她的好朋友大卫（David Reinstein）成立“小梅责任有限公司”，当年两人都才二十三岁。到了二年，“亮晶晶”已经冲到将近900万元的销售量，成绩果然亮晶晶。

梅乐蒂鼓励有心创业的年轻人要勇往直前，即使周遭的人都对你充满怀疑你也不能退却。“不管怎样，一定会有人说你不可能办到的，

或者你不可能达到目标之类的话。”梅乐蒂说道。关于成功，她相信专心致志、保持信心绝对是不可少的两大要件。

资料出处：Debbie Selinsky，《永远亮晶晶》，Success；《年轻富豪实录》（Young Millionaires），Entrepreneur。

这样的发展模式不是服务业才有。无论你从事哪一行，这都是成功的蓝图。起初先提供高品质的服务（或产品），收费（或售价）合理。等到你的生意越做越大时，就可以涨价。当你的价格变贵时，也表示你的客户变有钱了。

而当你的客户变有钱时，表示你有更多的商机。重点是什么呢？你的经济来源会更稳定，生活会更轻松。

服务业的缺点与它的优点有关。服务业的门槛低，于是你会发现这行的竞争很大。你必须削价竞争，薄利多销，这使得收入高不起来。光鲜亮丽的服务业工作尤其是如此，例如旅游观光业，以及任何与媒体有关的工作。

接下来还有批发业这回事……

批发业是一个相当不错的行业，不过需要长时间经营。今日，批发业的机会在中国及印尼。在美国制造费贵，在中国及印尼制造则便宜许多。

但取得便宜、品质佳的产品只是第一步。批发业的挑战是在于开发下游的零售商。而很不幸的，你的下游零售商最终可能会发现他不需要你，然后直接跑去找制造商买。

那怎么办呢？秘诀是研发独一无二、无法复制的产品。这不是一蹴而就的，但它是长期之下的正确方向。

在考试面前被录取（7）

我在这里列出一些批发业的明星产品：

美容用品珠宝

陶瓷品刀、工具、防身器

化学清洁复方木材及建材

服饰机械零件

商用器材男用及女用香水

电脑零件汽车零件

糕点办公用品

手工艺品纸及纸制品

电器用品石油及石油产品

娱乐器材花卉植物

家具铅管器材

日常用品专业器材

五金剪贴产品

保健产品电子保全产品

居家园艺用品文具

清洁用品壁纸

研发出独特的产品之后，你需要卖给零售商，渠道包括参加商展，而参加商展既花钱又花时间。例如，要参加顶级的商展可能得花上几千元。接着在商展上，又需要花很多时间向零售商介绍你的产品。最后却可能在当场连一毛钱现金都没拿到，只有手上的一叠订单。

现在听起来好像很令人气馁，但这正是你有可能赚大钱的地方。你手上的订单可能价值上万。（不过要记住，你一开始是看不到现金的。这些订单要很久以后才会付款。）

你可以清楚说明付款规定，如此比较能够掌握款项的动向。威廉·雷斯里（William T. Lasley）在他的网站－－Guide to the Arts and Crafts Business，artsandcrafts.about.com上列出一些付款须知，你在跟零售商做生意时可以用：

第一条：客户必须事先付款。你可以提供小小的折扣鼓励客户先付款。

第二条：客户必须付样本款项。意思是你在准备好要出货时通知客户，然后客户必须在你出货前付款。

第三条：客户必须货到付款。意思是要等货送到客户手上，你才拿得到钱。

或者你可以试试看代购……

因为批发业很难建立客户群，因此你可以试试看代购。（零售商不存货，将客户的订单转给批发商，由批发商直接送货给客户。零售商赚取批发价与零售价之间的价差。）

在考试面前被录取（8）

明星制造业
美术用品
录音带及音乐光碟
瘦身产品
蜡烛
巧克力
咖啡
收藏品及稀有硬币
具收藏价值之玩具
消费性电子产品
化妆品
减肥食品
DIY居家装潢
DIY居家修缮
DIY法务
电子出版业
时尚配件
钓鱼器材
健身录影带
水果篮
种子及园艺工具
休闲手工艺品
居家医护
珠宝
慢跑用品
魔术：魔术教学指道、整人玩具

邮购书籍
模型：军事
模型：非军事
天然健康食品
新世纪产品
企业电子报
财经电子报
一般电子报
保健电子报
旅游电子报
笔
宠物用品
摄影
个人用品
出版业
不动产课程
自我充实课程
缝纫：模板、针线、配件
特别报道
运动用品
烟草
工具
玩具
集资投资
录影带
维他命及营养补充品
但我最喜欢的行业……

我最喜欢的行业是“制造业”。我的定义比较广泛，例如我涵盖出版业、天然产品、营养补充品等。对我而言，能够研发产品、直接卖给终端使用者的就是制造业。

我喜欢这个行业，因为你可以完全掌控整个销售过程，从研发产品到成交，甚至之后要卖更多产品给顾客。

在网络及全球化的加持下，制造业的前景一片光明。你要开发新产品，可以找世界上的任何一个人帮忙。而新产品开发出来之后，你可以卖给全世界。

所以如果你不知道自己想要做什么，但又想要发财的话，那就投入制造业吧。

现在你比较清楚要如何选工作了，但你大概会纳闷：我要怎么跟所有的社会新鲜人竞争、最后找到工作呢？你将在第四课发现，要找到工作不是只有寄出一堆履历而已。

就是要获得101分的工作（1）

刚从大学毕业的你，恐怕正面临极大的就业压力——无论你是学哪行。然而，有工作就做对你的前途并无好处。选对工作才是重点——不要跟钱过不去，也不要跟自己的健康和生活品质过不去。

你想想看：在未来几年里如果勉强做一份工作，不仅你没兴趣，待遇不好，也没有前途。何苦呢？到时候你只会被迫重新来过，一切再从头开始。

我已经在第三课建议你如何选行业，好让你不但能够学以致用、获得令人开心的成就感，同时也能够赚满荷包。而我们将在本课讨论下一个重要的步骤：在你选定的行业里找到一份好工作。

大部分你所听到的求职须知都是错的

大部分的人在求职时都没有清楚计划、完整了解，而是误打误撞刚好找到工作。如果你请一些主管回忆他们当初是如何发展事业的，你大概会听到像“就这样发生了”或“就那样发生了”之类的说法，但他们恐怕很少会有人告诉你“这是我想要的，所以我那么做”。

我看过许多教人如何求职的书，但很不幸的，大部分给的建议都不好。无论讲得清不清楚，反正这些书都是教你如何做好别人都已经在做的事。你在跟几百个合乎条件的人竞争同一份工作，如果你做别人都在做的事，就算你做得再好也不会帮你得到工作。为什么？因为对方公司已经收到几百封跟你一样的履历！大部分的人在写履历时都是一样的做法，强调自己的长处，隐瞒自己的短处，然后说的话都一样：

·“我做起事来非常有组织力。”

·“我与人相处融洽。”

·“我是天生的领道人。”

·“我非常自动自发。”

·“如果要说我有缺点，唯一的一个是我无法忍受事情做不好。”

或许你真的做起事来非常有组织力，或许你真的是天生的领道人，但每个求职者说的话都一样，你觉得负责应征的人会怎么做？他们无从得知你说的是不是真的，于是只好一起淘汰掉。他们会大概看一下你的履历，而如果你的履历明显有误——标点符号用错，或者对方不喜欢你的嗜好——那么你的履历就是直接被扔进垃圾桶。我怎么知道？因为我就曾丢掉过几千封非常制式化的履历。

负责应征的人才懒得一封一封仔细看千篇一律的求职信和履历。他们已经受够了这些老掉牙的台词。如果你真的想要被录取，就必须展现出特色。而最好的办法就是放弃制式化的履历和求职信，改成注重个人化，使用细腻的手法，也就是根据已经证明成功的广告信函原则。

广告信函这门学问是通过信件创造正面的回应。你是一个正在寻找人生第一份工作的年轻人，也正想通过信件寻求正面的回应。好好运用广告信函业的秘诀，你可以大大提高得到正面回应的机会（来面试吧！）。

关于如何求职这项主题，我看过最棒的一本书是杰弗瑞·福克斯（Jeffery Fox）的《不要寄履历》（Don't Send a Resume）。福克斯不是将求职比喻成广告信函本身，而是另一项很类似的策略：直销。他说寄制式化的履历给对方公司就等于业务员白打电话：

白打电话会降低成交率。对方可能根本不需要你的产品，或者可能根本不在办公室里……收到履历的人可能根本不需要新员工，甚至可能根本不是负责应征的人。

福克斯说得对。制式化的履历和求职信之所以行不通，是因为内容太笼统了（“亲爱的先生”或“敬启者”），而且没有锁定寄件的对象；另外，重点放在寄件人身上，结果反而忽略收件人。任何做过业务或直销的人——即使只做了短短的几星期——都可以告诉你这些都对你大为不利。

求职第一秘诀

关于找工作，你必须明白一点：看你履历的人其实对你没兴趣。他们并不是一辈子闲晃，只为了等你毕业写履历给他们。事实上，他们大都忙得要命，结果还得抽空看你的求职履历，所以你说他们觉得烦不烦？一旦他们认为你跟一般的大学毕业生没两样、只是随便丢丢履历找工作，恐怕你就没望了。

我说他们对你没兴趣，那么他们对什么有兴趣呢？

让我告诉你：他们对自己有兴趣。而好的老板也对自己的事业有兴趣，也就是会关心他们每天面对的问题及挑战。这样的老板可能会需要助理，但他们不会在乎这个助理为人有多么棒。他们只想知道一件事："这个人可以帮我解决问题吗？"

更明确来说，老板不在乎你对未来有何目标、你闲暇时喜欢做什么、你参加过什么组织。这种求职履历他们已经看多了，他们可能会在面试时问你这些相关的问题，但他们的目的只是想多方面了解你而已。

而他们这么做，其实就等于是在问"这个人可以帮我解决问题吗？"

运用广告信函手法得到101分的工作

就是要获得101分的工作（2）

我们再来多谈一点广告信函。以传统的广告信函来说，业务员会通过写信的方式卖产品。优秀的业务员则会写非常明确且个人化的信。虽然他们将同一封信寄给许多不同的人，但他们会清楚使用客户的姓名，让客户觉得自己是唯一的收件人。

优秀的直销业务员也会立刻表明自己了解客户的问题（可能是健康、美容，或者生意方面的问题），并且表明自己有解决方法。最后，业务员会解释如果客户购买使用产品，生活可以如何获得改善。

直销业务员知道想要成交，就不可以一直谈自己，反而害客户浪费时间。业务员写的信必须一针见血，直接点出客户的问题，并且简洁有力地说明自己的产品可以如何解决问题。

这正是你在写求职信时必须做到的。你必须让老板知道你不但懂他们公司的问题，而且对每个问题你都有解决之道。你必须正确说出他们的问题，并且使他们相信你有能力解决。

我们现在一条一条列出来。当你在找工作时，必须记住：

·你的求职履历如同广告信函。

·信件的目的是在卖东西，因此必须是关于客户的问题，而不是你的优缺点或心愿。

·客户是你未来的老板。

·你就是产品——解决客户问题的产品。

你的求职信必须直接写给你未来的上司——你究竟想帮谁工作——而不是人力资源部里面随便的一个人。你必须想办法查明你未来的上司是谁，以确定你的求职信最后是交到这个人的手上。

接下来，你必须说服你的“客户”，录取你之后，他的生活会更轻松，公司的业务会更成功。记住，你不能只是说说而已，一定要说服对方。那要怎么做呢？你必须具体提出帮公司节省时间及麻烦、最终提高业务及获利的方法。

你要如何查出这些资讯？从该公司所在的行业开始着手。

了解你想进入的公司及行业

找到好工作的方法是缩小范围。先选定行业。然后找出该行业的前五十大企业。如果可以的话，特别锁定成长中的企业。你比较可能在成长中的企业找到工作，也比较可能跟着企业一起成长。

接着从这五十大企业里选出三四家，你的目标是尽可能地了解这几家企业。

例如，你必须研究各家公司的历史、营运以及产品。你还必须研究它们各自的竞争对手，并且了解它们彼此之间的差异。另外，你必须阅读每一家公司所有的业务通讯和年度报告，研判它们有何企业目标、面临哪些问题及挑战。在你进行相关了解的同时，查明这几家公司之所以能够成长的秘诀何在。

关于你未来的雇主，这些资讯是你至少必须要知道的：

·该公司的年度业绩（大约值）

·主要的获利点（该公司究竟是如何赚钱的）

·最有力的企业强项

·最致命的企业弱项

你无法从文宣品得到这些资讯。你必须靠打电话的方式，或者收集相关的报告来研究。你也可以请教该公司的员工或该行业的分析专家，或者联络该公司的竞争对手。

你想做的工作有何要求？你想进入的公司对新进基层员工有何要求？成功进入你理想中行业的人是如何办到的？他们如何做到步步高升、不被淘汰？这些都是你应该了解的。

了解你理想中的行业及想要进入的公司之后，现在你还必须了解如何让你的求职信找到最重要的那个人：你未来的老板。

了解未来的老板

了解你想要进入的公司之后，你必须清楚知道自己究竟想要在谁的指挥下工作。你可能需要花更多的时间调查，但你的履历和求职信

必须明确针对一个有名有姓的人，而不是某个人力资源专员。除了有名有姓之外，你还必须查明这个人的生活可以如何变得更好。他／她需要有人帮忙改善公司的产品吗？降低成本？冲刺业绩？提高效率？了解你未来的老板需要什么，甚至可以请对方进行非正式的“预备面试”（稍后有详细说明）。另外还有一个研判老板需要什么的办法——取得第一手资料，你可以从工读生开始做起。

尽可能了解你未来的老板之后，接下来就是写信推销你自己。你的信必须不卑不亢，简明陈述如果你被录取，打算如何帮老板达成业务目标。记住，你是在推销你自己。珍惜这个机会好将产品卖给你未来的老板，而产品就是你。信的内容明确扼要，做出有力的保证。你的信可以很正式，也可以是私人短笺、办公室内部的备忘录，甚至电子邮件。你所用的形式因地制宜，但求职信的本质不变。

成功求职信的必备要素

一封成功的求职信应该做到：

·赞扬你想进入的公司及你想效劳的老板。

·告知对方你知道他们的业务目标及面临的问题。

·表明你是解决问题、达成目标的最佳人选。

·证明你是这个最佳人选。

·提出明确的要求（你想要这份工作）。

就是要获得101分的工作（3）

你的求职信可以附上履历，重点是列出你的强项及成就，不要浪费篇幅说一些嗜好或未来期许这类风花雪月的事。

如果你的信写得好，一定有机会得到面试，面向老板解释你是担任这份工作的最佳人选。在面试的过程当中，一定要表达出你有决心夜以继日地工作，证明你是公司有史以来的最佳员工。

记住，老板想找好员工跟员工想要好老板是一样的。所有的老板都希望找到一个超级巨星让自己的生活更轻松、企业更成功。而你就是明日的超级巨星，你将为老板扮演这个角色。

另外还有一些细节要注意，例如服装要得当、握手要诚恳。然而，千万不要模糊焦点：你是产品，而你也是这项产品的推销员。对你未来的老板自我推销，卖他想要的东西给他，让他相信你有能耐改善他的生活。

一旦你摸清楚成功求职信的基本逻辑，并且明白求职就是自我推销，你会立刻发现95%的求职者都用错方法。

意思当然是你的机会变大了。

如何争取面试机会

我在这里列出八项广告直销技巧，帮你大大提高如愿面试的机会：

惜字如金，面试成功

杰弗瑞·福克斯在他的《不要寄履历》一书当中提到下面的故事：

麦克阿瑟将军，二次世界大战的传奇人物，想要找一名新助理。他的部下先帮忙进行筛选，最后由他亲自面试进入决选的几名人员。入选者当中有一名年轻的中尉。当面试一开始，将军问中尉：“这地方难找吗？”

“不，长官，”中尉答道，然后提出问题：“长官，您对我军在太平洋胜仗里所扮演的角色有何看法？”

整整一个小时，都是伟大的将军在发言，期间中尉只是简短用“嗯”、“能否请您解释？”打断。“面试”结束时，中尉成功录取。后来麦克阿瑟告诉手下的一名上校，该中尉是他见过的最聪明的军官之一。

我在研究所时也有类似的经验，当时我与来访的学者会面。我花了十到十五分钟的时间问所有忠实粉丝都会问的问题，告诉他我有多么喜欢他的书，说他确实是一位举足轻重的评论家。后来他告诉我的所长：“那个年轻人真是聪明；依我个人之见，他是你们最优秀的学生之一。”其实他对我一无所知，也不知道我能做什么，更不知道我有何意见?……他只知道我对他非常敬佩。

你在找工作时必须记住这点。任何的面试都一样，尤其是求职面试，你的重点应该放在你想要效劳的老板身上。

1. 选用高品质的信封，而地址的打字风格还必须力求个人化。收件人必须有名有姓，例如：行销部副董事长，丹尼尔·詹姆斯先生，也就是你想要效劳的对象。千万不要只有头衔（人事部经理或会计部经理之类的）。不要寄大宗邮件。你的信封看起来越像私人信函，越有机会被打开阅读。

2. 求职信的内容也必须个人化。如我们之前的讨论，你必须指出你（a） 对该公司有所了解，(b) 喜欢该公司，(c) 有信心能够对该公司贡献一己之长。

3. 你所附上的履历应该特别针对该公司。每一份履历都应该根据不同的公司量身打造。

4. 不要用大家已经用滥的词，例如“热心助人”。你应该用事实、例证、数字等说明你的能力和人格特质。

5. 列举杰出表现时，重点放在近期（例如过去几年，而不是童年时期）。

6. 就算你没有相关的经验，也不要把速食店打工说成研究火箭科学。此时你要截长补短，不提工作经验，改成证明你了解该公司及所

在产业。如果你事前做足功课，对方会视你为一张极具潜力的白纸，值得加以栽培（这永远是件好事）。

7. 信的结尾不要总结学历、工作经验、专长等，这些相关的事实简洁陈述一遍就好。

8. 记住人脉就是钱脉。所有公司都想尽可能了解求职者，以录取最佳人选。因此你最好找相关人士推荐你，例如该公司的员工或同行的从业人员。你的背景少了一项未知数，就等于多了一项优势。大部分的求才资讯都会在同行之间流通，有许多求职者就是透过介绍而成功录取。所以，认真建立你的人脉关系。如果你有认识的人已经在你想要进入的公司里任职，一定要在求职信里提出！

当你努力呈现出好的一面时，切记不要暴露出坏的一面。

九招毁掉你的履历

大部分的人力专家，对有关求职者写履历时常犯的错误看法都一样。这些履历的通病包括：

就是要获得101分的工作（4）

·没有重点。就像所有文章或报告的标题一样，你的生涯目标必须抓住读者的注意力。如果你的履历写得不清不楚、自我膨胀，或者啰哩啰嗦（“一份充满挑战、能够让我发挥一己之长、登峰造极、获益匪浅的工作”），恐怕你的读者不会有兴趣往下看。

·资料造假或不正确。因为许多公司都会查证你的学历及工作经验，所以如果你的履历打肿脸充胖子，等于是拿你的前途在冒险。

·列出关系人。你不用在履历当中列出关系人——如果对方公司认为有必要，自然会请你提供。

·语意不清。履历未必都是完整的句子，但你必须清楚呈现重点。

·提出希望待遇。你目前的待遇或想要的待遇应该等到面试时再说。

·列举工作经验时出现断层。

无论当初你的离职经验是好是坏，只要是你做过的工作你都必须列举。你可以避重就轻，例如只用年份，不用月份（一九九六到一九九八年就好，没必要说一九九六年五月到一九九八年六月）。

·打字错误。履历打好后一定要仔细检查，然后再请家人或朋友帮忙检查一遍。就算只有一个简单的拼字错误，你的履历还是有可能会被丢进垃圾桶。

·提供冗赘多余的资料。履历当中没必要报告你的年龄、婚姻状况、离职原因、身高体重等。

·遗漏重要的资料。履历当中应该清楚写出你的姓名、住址、联络电话，以及电子邮件。

记住上面的各项提醒，应该做什么、不应该做什么，你就能针对每一家你想要应征的公司写出清楚而完整的履历。

面试之前：请对方先进行预备面试

锁定你想要进入的企业，一一寄出量身打造的求职信，如此你应该会得到许多面试机会。

但万一你特别感兴趣的公司没有通知你面试呢?

有一个不错的办法你可以试试看。打电话给对方公司，请他们安排简短的、不影响应征的预备面试。预备面试是一个好机会，你可以亲自进到公司里，从专业与非专业两方面了解这家公司。

如果预备面试进行得顺利，等到正式面试时你就知道应该如何“投其所好”。预备面试让你有机会见到老板，听对方谈自己及旗下的企业，二十到三十分钟之后，你得到正式面试的机会当然大大提高了。如果在预备面试时表现突出，你甚至可能当场就得到工作。

我很快举一个例子：

星期一下午打电话：“谢谢您抽空接我的电话，琼斯先生。您的秘书应该向您报告过了，我刚从大学毕业，想要进入您这行就业。琼斯先生，我一直有注意到您的事业发展，也对您的能力非常敬佩，我尤其欣赏您上次帮骆驼牌香烟设计的行销活动，那令人眼睛为之一亮。琼斯先生，不知道您是否方便拨出十到十五分钟接见我，让我有机会请教您一些专业方面的问题，我希望在进入您这行之前先做好准备。”

星期四早上预备面试：“谢谢您抽空接见我。我知道您很忙，所以我最多耽误您十来分钟就好。哇，您的办公室真是惊人！请问您，琼斯先生，一个像我这样的年轻人想要在您这行成功，您认为必须先学会什么？”

半小时之后：“事实上，我已经准备好了，现在就可以开始工作。真的？您会有兴趣雇用像我这样的人？天啊，我真是受宠若惊，无言以对。让我这么告诉您：我绝对不会让您失望，我会焚膏继晷工作，认真听从您的指示，并且努力办到。”

星期一早上：你被录取了。

成为该公司的员工之后，你必须说话算话，绝对不能让你的老板失望。我会在下一课告诉你如何让自己成为公司不可或缺的员工。

面试之前：做好五件事

跟对待履历及求职信一样，你也必须认真对待面试。因此在面试之前，你必须加强计划，把应该做的事做好。

·如果你有办法，尽量让自己排在最后面试。根据人力资源顾问表示，最后一个面试的人比前面的人稍具优势——在竞赛中稍具优势有损失吗？没有。

·准备好说词，清楚告诉面试官为什么应该录取你。之前你对该公司的调查在此时就可以派上用场。让面试官知道你对公司非常了解，因此有把握可以对公司有所贡献。说明你打算如何扮演好员工的角色，让老板的生活更轻松。

·就这份工作而言，了解你自己有何优缺点。诚实很重要，但你最好避重就轻，例如不要说你在碰到时间压力时会崩溃痛哭。换个角度想，你不妨多谈谈你已经克服的缺点。

·列出你未来的目标。面试官可能会问你对自己在未来三年、五年或十年的发展有何想法。记住，你的目标应该要远大，但同时讲求实际。如果你说想在三年内当上总裁，或者这辈子只想待在同样的职位上，面试官大概都会感到敬谢不敏。

·回想你所参与过的课外活动。面试官常常会问到休闲时的嗜好。根据“USA Today”日报的一篇报道（“生涯与职场”专栏里的“面试常见问题”），面试官不只对你的生活品质感到好奇，也想知道你出了办公室是否仍然具有与工作有关的技能。例如，如果你喜欢下棋或打桥牌，那么表示你的分析能力很强，阅读、音乐、绘画等休闲活动表示你极具创意，个人的运动项目可以说明你具有决心及耐力，团体的运动项目则可以说明你具有团队精神。

就是要获得101分的工作（5）

面试之后：让你成功录取的七大绝招

好不容易得到面试机会了，你千万不要学大部分的人，结果前功尽弃。

大部分的人都怎么做？我来告诉你。

他们走进办公室（身上穿着他们最昂贵的西装套装），坐下来，努力挤出一丝微笑。面试官的前几个问题，他们答得很紧张；然后他们开始慢慢放松，得意忘形地聊起自己。面试官问的问题越多，他们越高兴。

半小时过去了，他们已经花二十分钟说自己多棒多厉害，并且对自己喜欢的休闲娱乐高谈阔论。如果他们幸运的话，至少还有用五分钟的时间谈他们要应征的工作－－在这之前可能已经说过类似“我一定能够胜任”的话。

这种面谈不会让你得到你想要的工作。就算你得到了，我们也只能说那是因为其他的求职者比你更糟。

你不想滥竽充数吧？你应该让未来的老板对你刮目相看。你应该让老板相信一旦你成为公司的一分子，生活会更加美好。杰弗瑞·福克斯在《不要寄履历》一书里表示：“如果你不知道对方公司为什么应该雇用你，那么对方公司十之八九也不知道。”

去面试时，牢记以下的须知事项：

·目标明确，努力达成。如果面试结束时都还没进展，（好好）开口争取。

·记住，参加求职面试形同推销。让顾客（面试官）尽情说话，你不但要注意听，还要适时点头、微笑表示同意。面试官发问时，说出他／她想要的答案。如果你前面有注意在听，此时你就会知道答案应该是什么。

·想办法具体说明你到目前为止在工作方面的表现－－顾客调查或业界资料，借以证明你可以对公司有所贡献。具体呈现出傲人的业绩，向来是超级业务员惯用的手法。

·如果面试是在餐厅里进行，不要喝含酒精的饮料，也不要点了东西只吃一两口。

·调查清楚对方公司在服装方面有没有特别的规定。不要特立独行，要投其所好。

·不要跟面试官称兄道弟。

·如果你觉得可能录取无望，主动提出你可以外包公司的案子，甚至不支薪。“如此一来，您就可以知道我是不是真的有能力，”你可以这么说。“而且您不会有任何损失。”这种说词对卖吸尘器有用，用来推销你自己应该也行得通。

面试之后：同等重要的后续动作

面试回去后，记得写一张谢函。你不必长篇大论，只要简单谢谢面试官抽空接见你就好。

谢函的目的有三：(1) 提醒面试官你去面试过；(2) 让你有机会重申自己是最佳人选的原因；(3) 证明你不但有礼貌，而且在意这份工作。

礼节与成功

不管所谓的大师们都说些什么，人见人爱并不是成功的秘诀。事实上，甚至有可能适得其反。如果你花太多的时间和力气取悦别人，你还要不要做事?

然而，你也没有借口目中无人、鲁莽无礼。你只要多用点心，就可以成就出你想要的人生，同时又不会得罪任何人。你要如何心想事成又不得罪人？答案很简单：应对进退要合宜。

基本的礼节包括见到同事要打招呼；记住同事的名字及基本资料；发表意见时要顾虑到他人；不要忘记说“请”、“谢谢”、“对不起”。

说来奇怪，人在步步高升时反而常常忘记最基本的礼节。你的地位变高、权力变大，却容易忽略待人接物的道理。你一不小心，就会变成一个连你自己都不喜欢的人。

我们很快替你的礼节打一下分数：

·你见到认识的人会微笑打招呼吗？

·别人在说话时，你有专心听吗？

·你有克制自己不要提高嗓门、乱发脾气吗？

就是要获得101分的工作（6）

·该说“谢谢”时你都有说吗?

·你对别人有意见时会三思之后、私底下再说吗?

·你会诚恳的公开赞美别人吗?

·你有随时注意自己的仪容整洁吗?

·你叫得出每一个同事完整的姓名吗?

创业家精神

用一个大瓶子混合Jergens（护肤品）、可可油、痱子粉、露得清，你就成功创业了。至少住在芝加哥的法拉·葛雷（Farrah Gray）当初是这么想的。那年他才六岁，就决定挨家挨户到邻居家推销他自制的乳液。

初试啼声的他虽然只赚进10元，但后来他再度以门外汉之姿勇闯食品界，十几岁时就成为百万富翁。法拉研发祖母自制的糖浆配方，调配出新的草莓香草口味，并且成立“拉风食品”（Farr□Out Foods）。法拉十四岁那年，公司的业绩冲到150万元。

法拉孩提时怀抱梦想，然后“一心一意”去追求他的梦想。二五年一月，他上电视接受塔维斯·史麦利（Tavis Smiley）的访问时表示，你必须忠于自己，并且“挖掘出你的强项”。要了解你的强项所在，你可以问自己三个问题：“有什么是我觉得简单、但别人觉得难的？有什么是我可以一做好几年、没钱领也没关系的？我可以如何尽一己之力？”法拉对有意创业的年轻人提出一些建言：永远都不要害怕被拒、掌握每一次机会、跟所有认识的人都搞好关系、将每一次的成败都视为珍贵的学习经验。

法拉现在二十岁，经营《InnerCity》杂志、投资房地产、受邀前往各地演讲。他也写了一本书，《富豪假不了：从里到外致富九大步》（Reallionaire: Nine Steps to Becoming Rich from the Inside Out）。他未来的计划包括主持自己的脱口秀节目，甚至可能竞选总统。

资料出处：《从里到外发起来》（Getting Rich from the Inside Out），PR Newswire。

一封理想的谢函具备下列特点：

·用标准信纸写，而不是随便从笔记本撕下一张纸。

·手写，不要打字。

·要提到面试官的姓名。

·要明确提到面试。

·有写到“谢谢您”三个字。

写谢函是一件简单到不能再简单的事。然而，大部分的人还是会忘记。无论是正式或非正式的面谈，之后你一定都要立刻寄上谢函。一封简单的谢函会让你有别于其他的求职者，也会让你的面试官对你印象深刻。

有恒为成功之本

我想我已经说得很清楚了，如果你想要在这个世界上成功，有恒是必备的要素。

这点应该很容易懂。成功的人生来自许多要素，其中有恒是最重要的。聪明、知识、人脉、运气——这些当然都是成功大补贴里的食材，但恒心才是高汤。

最后我要跟你讲一个小故事，说明恒心的重要性。几年前我去佛罗里达参加一场会议，大约有两百多个对广告撰稿有兴趣的人齐聚一堂，目的是进一步了解广告信函这个行业，同时建立人脉。JT，一家大型广告信函公司的负责人，请想要接案子回家做的与会者跟她连络。

令人大吃一惊的是，后来只有八个人找她登记。你想想看，两百个人里面有一百九十二个人太忙、太懒、太胆小，无论借口是什么，反正他们错失一生顶多一两次的大好机会。故事还没结束，JT请有登记的这八个人将作品寄给她，结果竟然只有一个人照做！下次当你觉得竞争的对手太多时，不妨想想看这个故事。

要高薪自动上门来（1）

不管你目前从事什么工作——无论是已经找到你理想中的工作，或者只是在煎汉堡肉排付房租——你现在养成的工作习惯都会影响到你最终能够赚进多少财富。

在本课，我们要看看那些万中选一的人如何在他们的本行里一飞冲天，接着享有随之而来的资源：更好的事业前景、更多的人脉、更重要的贵人，以及更高的收入。在这当中，我要特别教你如何在五年之内让年薪达到六位数。

我对你所提出的建议主要是根据我的个人经验，再加上几个我曾经辅助成功的个案。例如：

·RJ的收入从一九九六年的29500元增加到一九九七年的5万元、二四年的215000元。在那之后，每年都至少保持在20万元以上。

·LH在二二年时大约赚6万元，但今天他赚的超过25万元。

·FN的经验差不多，他的个人薪水从一九九八年的31000元成长到二一年的159000元，今日则超过40万元。（我昨天听我们的一个朋友说，他今年可望赚进七位数。）

·JB在十二年前的年薪大约是6万元，今日则高达50万元以上。

·TW在我们刚认识时年薪不到2万元。今日，不到十年的时间，他已经冲破100万。

我的年薪如何从14000元飙到100万

我在结婚前是一个普通的员工——意思是我只要人出现就好。伍迪·艾伦（Woody Allen）曾经说过一句名言：“人出现就成功了八成。”我懂他的意思。他是指天时地利对成功的影响。然而，如果你想成为优秀的员工、晋身高薪一族，他的这句话并不适用。你要薪水三级跳，光靠人出现是不够的。

刚就业的前几年，我只是人出现，并挑喜欢的工作换着做，学到不少经验，但收入始终高不起来。事实上，我从来没有得到过像样的

加薪。后来我结婚了，顿时觉悟，明白我不能再只是准时上下班。

要在四十年之内变成富豪，你不需要赚取高薪，你只需要把薪水的15%存起来，让时间帮你生利息。但我们都已经同意了，没必要苦等四十年才享受经济独立的好处。如果你按照这本书的建议做，你可以更快致富，七到十五年就够了。

想要缩短致富的时间，你必须增加收入。要得到平均之上的薪水，你必须愿意拿出平均之上的表现，这点很合理，我想你也会同意。如果你确切实行我所提出的建议，接下来的几年你一定可以大幅加薪。如果你可以用五年的时间让薪水从5万元加倍到10万元，同时开销不变，你将拥有更多的投资本钱，为你自己未来的生活加分。

你在本课所学到的做法除了可以替你带来更多的收入，还可以帮助你完成每一个人生目标——即使是与金钱无关的目标。

我摸索了一阵子才弄清楚要如何增加收入

我结婚生子后开始认真工作，加薪幅度也开始变大。我当时在华盛顿特区的一家业务通讯出版公司担任编辑，起薪14000元。四年后增加到3万元，平均大约每年加薪21%。

每年加薪21%，总有一天会让你变有钱，但同一份职务的加薪幅度通常是越来越小。以我当时所从事的行业而言，我的收入大概要过十年才会再次加倍。（前提是我的表现必须一直保持平均之上。）年薪在十年内从3万元增加到6万元，表示每年加薪7%。其实还不错，但我想要更多。

一年后，一九八二年，我决定要让自己致富——下定决心后不到一年，我的年薪达到15万。两年后（也许更快，我不记得了），我的收入超过100万。一九八年初期，我每年都至少赚进100万，而我当时还只是一个受雇于人的员工！

现在回想当时的经历，我想我的收入分成两个阶段“冲高”。第一阶段，我让自己从普通的员工变成优秀的员工。第二阶段，再从优秀的员工提升到无价的员工。

对了，请原谅我用优秀的和无价的这两个形容词，我知道听起来好像在往自己脸上贴金。尽管如此，这两个形容词的确传达出重点：

·普通的员工表现跟大部分的员工一样。

·优秀的员工表现绝对在平均值之上。

·无价的员工对公司贡献良多，因此公司认为失去这名员工是财务上的重大损失。

我们现在再回头谈我的经历，看看我在不同阶段的表现如何影响我争取更高的薪水。

要高薪自动上门来（2）

阶段一：成为优秀的员工

我刚才提到，一九八二年时我在华盛顿特区一家小型的业务通讯出版公司做编辑的工作，我当时负责两份刊物，一份是关于拉丁美洲的政治局势，另一份是关于非洲的财经状况。我的年薪14000元，而我的妻子赚得更少。我们靠两份薪水过日子，几乎入不敷出。另外我还在念研究生，而我们的大学学贷也还没还完。然后我们的第一个儿子出生了，他一直到六个月大都是睡在我们卧房的一个抽屉里。

我终于觉悟到自己必须更加认真看待钱的问题（在那之前我主要只想着成为知名作家）。我必须让我的上司麦可，以及他的上司李欧对我认可。

当时他们觉得我是一个聪明、容易惹麻烦的小鬼头。我乖乖去上班，也做好我分内的事，但我跟大部分的文艺青年一样，从心底痛恨商场文化。

我非常受不了做业务。我甚至讨厌寄续订单给客户。如果麦可要我修改业务通讯的内容，我会很乐意，但我绝对不想涉及任何有关推销的文宣品。

然而，我明白如果我想要得到平均之上的加薪，就必须改变我对做生意的这种偏见。

我的目标是加薪2000元。如果我不改变我的工作态度，我大概只能加薪500元。于是我决定要征服麦可和李欧的心。

我开始加班。麦可交代的每件事，我都做得又快又好。他注意到我的进步。不到一个月，我已经变成他最喜欢的员工。尽管他没有明确表态，但他确实让我负责比较多的工作。

我知道大老板李欧在为公司的开销烦恼，于是我花了一星期的时间研究公司如何减少开销。虽然我们是一家小公司，但还是花很多钱

在排版和印刷上。我拿起电话打遍城里所有的排版店和印刷商，结果完成一份可以让公司每年少花48000元左右的企划书。

我用办公室内部备忘录的形式将企划书呈交给麦可，并且用副本传给李欧。虽然麦可并没有参与我的企划书，但我还是特别给他一些功劳。我不想越级跳过麦可，径自引起李欧的注意。

几星期后，李欧帮我加薪到16000元，这完全符合我的目标。我现在明白那是14%的加薪，而14%是公司平均加薪幅度的五倍，其实我可能没那么厉害。但我想李欧和麦可看到我的转变都眼睛一亮。我从一个表现普通，还算有才华但不愿意帮忙的编辑，变成公司团队里有用的一分子，因此他们想要奖赏我。

我很高兴得到这样的加薪，但同时也明白除非我继续进步，否则我下一次的加薪不可能一样多。因为我已经成为表现在平均之上的员工，所以我的加薪也会在平均之上，但我没有就此感到心满意足。

为了得到更多，我知道我必须付出更多。于是我继续自动自发努力研究降低公司开销的方法，并且在编辑时提高出版物的品质。在我的努力之下，出版物的续订率变高了，为公司赚进更多的钱，带来更大的获利。

前后三年的时间，我想出几十个降低成本、提高产品品质的方法。我比同事早到晚走，有问题时我第一个举手帮忙，结果我的薪水又从16000元增加到3万元。

也就是平均每年加薪23%。年薪3万元在今日听起来并不多。（现在大学毕业生的起薪至少就是这样。）然而，这在当时是一笔庞大的金额，尤其考虑到我所从事的行业及工作性质。

在我用心工作的那些日子里，我学到一个以员工身分赚大钱的重要秘密：

·要比一般人加薪加得多，你的表现必须超越同事。这两者之间是形成正比的。你的工作表现普通，加薪幅度也就普通。你要加薪幅度比别人大多少，工作表现就要比别人好多少。如果你改变工作习惯，

比同事对公司做出更多的贡献，那么你就可以安心等着比同事拿到更多的加薪。

阶段二：成为无价的员工

一九八二年，我为了新工作搬到佛罗里达州。那是一家比较大的业务通讯出版公司，我担任总编辑一职。我继续保持我新领悟到的工作态度，铆足全力做好总编辑的工作。

我在这家公司的起薪——每年35000元——已经比之前高，但这家公司比较大、成长比较快，因此我的努力替自己带来更高的收入。我后来的身价不是5万，而是50万。

想法一样。工作量一样。但运用到一家比较大、成长比较快的公司。我发现这是第二个以员工身分赚大钱的秘密：

·不但你做什么很重要，你跟谁一起做也很重要。良禽择木而栖，你是一个聪明认真的好员工，为了获得最大的价值，你必须跟对人——一个愿意拔擢你的老板，一家在成长中的公司（如此你才能够升上去）。

你必须明白这个关于累积财富的秘密。在决定接受任何一份工作之前，一定要先弄清楚你的上司是谁、你将负责公司的哪一个部分，以及公司的整体情况。

·好老板聪明、有经验、事业成功。

·好部门不断成长、绩效第一。

·好公司极具发展潜力。

·好行业也是具有发展潜力。

要高薪自动上门来（3）

如果你能够选择——而且你是有选择的，只要你按照第三、第四课所提出的建议——你应该选择进入比较小、成长比较快的公司，古板的大公司对你而言并不好。在大公司工作看似稳定、福利比较多，但不断成长的小公司才能让你有机会冲高收入。

容我再次提醒你，晋身富豪之列有三项要素：你投资多少本钱、投资多久、获得多高的投资报酬率。而你赚多少钱将影响到你存多少钱。你的年薪能够越快破15万元，你就能够越快存到漂亮的数字。因此我非常强调你必须冲高收入。

一旦我决定要变成有钱人之后，我的所作所为都大为不同。之前，我在工作上常常感到不知所措。例如，如果有人建议我们用品质比较好的纸，我不知道要如何回应。没错，品质比较好的纸当然会让我们的出版物看起来比较好，但这么做会增加成本。怎么办呢？我满脑子想要致富，因此事情变得单纯多了：会增加多少成本？可能增加多少业绩？如果无法达到预期的业绩，我就认为没必要增加成本。

我之前对金钱没概念，老是想一些对生意没好处的事。例如，我很有兴趣赢得业界相关的奖项，在市场上闯出唯我独尊的名号。然而，这两者都无法具体带动公司的发展。我现在觉得自己当时的兴趣充其量只是一己之私。

当你牺牲小我完成大我时，你就会感到豁然开朗。你手上要做的事情顺序改变了，原本你认为的第一优先往下掉，而其他更需要完成的目标就会浮上来。

我用几星期的时间进行重整，包括更动人事（开除一名表现欠佳的员工，另外雇用一名业务高手）；调整产品（淘汰一份受欢迎、但始终不赚钱的出版物）；简化行销部门，让新商品的宣传活动变得更快、更轻松。

我的老板JSN看到我杰出的表现，帮我加薪2万元，我的年薪达到55000元。虽然他很少如此大幅度的加薪（而且这是我加薪最多的一次），但我不满意。因为我要更多。

“我真的很感谢您帮我加薪，”我告诉他。“可是我已经决定要努力变成有钱人。为了达到我的目标，我今年的年薪必须冲高到7万，55000元不够。”

他沉默了好久。然后他往前靠，直视我的眼睛开口：“可是你的身价不到7万。”

我事先有想到他会说“认清现实吧”之类的话，所以已经准备好怎么回答：“我知道我没有那么高的身价，”我坦承，“可是如果你现在愿意在我身上投资，之后我会还你一百倍。”

JSN的谈判功夫一流。他大可立刻赶我出去，但我相信他看到了我的热忱与自信。

他没有当下决定，但隔天，他把我叫进办公室，告诉我他愿意帮我加薪到7万，而且他希望有朝一日能够帮我变成百万富翁。

尽管我当时不知道，但其实我做了一件很重要的事情。我不但跟一个精明干练的老板要到我自己理想中的加薪，而且也帮我自己赢得一位贵人。JSN是我的恩师，教我如何变成有钱人。他之前已经有三项事业经营成功，出版公司后来成为第四项。

JSN那天也帮了他自己一个忙。他对我有信心，让我知道他想要帮我，因此赢得了一个年轻属下的忠心。我后来真的帮他的出版公司冲高业绩，从100万连翻几倍到1亿。

赚进高收入第三招

为了努力冲高我的个人收入，我要自己从一名普通的员工变成优秀的员工。接下来我决定要晋身富豪之列，于是更进一步提升我自己：变成一名对公司而言几乎无价的员工。

我们来复习一下重点。

要在五年之内年薪冲破15万元，你必须做到三件事：

1. 养成优秀员工必备的工作习惯。

2. 进入正在快速成长的公司。

3. 让自己变成这家公司的无价员工。

一般的加薪使你更贫穷，而不是更富有

大部分的人浑浑噩噩过一生，对他们自己的工作毫无热情可言，面对他们自己没兴趣面对的问题，每天就等着领他们自己不满意的薪水。

过去三十五年以来，美国的加薪幅度平均大约是5.8%。同一段期间内，每年的通货膨胀率平均4.8%。意思是一般的上班族其实只得到1%的加薪。你可以想像的到，如果你的购买力（也就是通货膨胀之后的收入）每年只增加1%，你怎么可能变有钱呢?

要高薪自动上门来（4）

旧行业新风貌

大部分十六岁的青少年男孩对卖花都没兴趣，但强纳森·布洛奇（Jonathan Barouch）是个特例。他曾经在花店买花时出过丑，因此认为一定有更好的方式是可以买花又不会令人丢脸。结果强纳森的线上花店现在名列纽澳地区前三大，每年的营业额超过100万元。

一九九九年，强纳森成立Fastflowers.com.au，当时他还在念高中。初期阶段，他的公司跟当地的实体花店竞争得很辛苦。强纳森同时还面临另一项考验，投资人因为他年纪太轻而不信任他。然而，强纳森继续奋战下去。“有点令人气馁，可是我们没有放弃。”他在接受《财经新闻》（Finance News）乔安娜·托薇雅（Joanna Tovia）的专访时说道。

强纳森的恒心与毅力有了回报。FastFlowers跟几家大企业建立合作关系，包括Qantas Visa、Westpac、Telstra Big Pond、Bendigo Bank，以及American Express（美国运通）。强纳森公司卖出的鲜花足迹遍及澳洲各大城市及全球各国。

强纳森告诉乔安娜，“我原本只是在寝室里聊天说笑，结果后来我忙了六年发展这个事业”，而目前他的事业还在持续成长当中。FastFlowers最近新推出水果花篮和礼品花篮，每样都搭配公司元老级的产品－－鲜花。

资料出处：乔安娜·托薇雅，《线上花儿朵朵开》（Online Flowers Blooming Fast），Daily Telegraph；《年轻创业家生意蒸蒸日上》（Young Entrepreneur s Blooming Business），www.breadtv.com.au。

不过我有好消息要告诉你。如果你按照本课的建议去做，你就不必担心每年实质上只加薪1%的窘境。你的个人收入可以用两个方法增加：第一，因为你比同职位的同事努力，所以钱会领得比较多。第

二，因为你拥有别人没有的专业知识技能，所以你会打破职场上标准的升迁曲线（换句话说，你的位子会升得比较快比较高）。

下面我用表格说明得到平均之上的加薪对你的个人收入有何好处。我们先看表格5.1，左边那栏显示1%的加薪，姑且不论通货膨胀的影响，你可以看到你四十年的薪水。最底下是你工作四十年之后的年薪；请注意，那是以今日的币值而言。44720.45元，不多吧?

中间那栏显示5%的加薪，如果你成为优秀的员工，我相信你可以轻松得到5%的加薪，不过跟刚才一样，我们暂时不看通货膨胀的影响。现在请你比较左边和中间这两栏最底下的数字，你会发现同样工作四十年之后，优秀员工的薪水是普通员工的五倍。

最右边那栏显示10%的加薪，如果你成为无价的员工，你的薪水就会那样快速增加（也是以今日的币值估算）。在这种加薪幅度的加持下，最后你的收入是普通员工的三十倍。说到赚取高薪，光是只有“人出现”是不够的。

表格5.1

估算不同加薪幅度之下的收入

普通员工优秀员工无价员工

加薪1%加薪5%加薪10%

要高薪自动上门来（5）

年间薪水年间薪水年间薪水

1

5

10

15

20

25

30

35

40 30，337.00

31，568.80

33，179.13

34，871.60

36，650.40

38，519.94

40，484.84

42，549.98

44，720.45 1

5

10

15

20

25

30

35

4030，337.00

36，874.81

47，062.64

60，065.18

76，660.09

97，839.86

124，871.21

159，370.82

203，402.041

5

10

15

20

25

30

35

4030，337.00

44，416.40

71，533.06

115，204.71

185，538.33

298，811.34

481，238.65

775，039.66

1，248，209.12

币值单位（美元）

要高薪自动上门来（6）

所以现在有几点你必须明白：

·如果你安于做一名普通的员工，你永远不可能变得有钱。

·如果你比同事对公司的贡献多出许多，你就可以得到更多的加薪。这些多出来的钱可以让你过更好的生活，但你要省吃俭用好多年才能致富。

·你必须成为无价的员工，薪水才会一飞冲天。

记住，表格5.1只列出标准值；如果你进入成长快速的公司、负责深具潜力的部门、跟对老板，期间累进的好处绝对高出标准值。或者，如果你短时间内就成为无价的员工，你会更早打入高薪一族排行榜。

这就是“自动致富”策略：大大提高你的价值就是大大提高你的薪水——而且要越快越好。如果你的年薪不到五年就冲破15万，你可以从表格5.2看到你未来四十年可以预期到的收入。

根据表格5.2，如果你用五年的时间争取到年薪15万，接下来每年加薪10%，如此工作四十年之后，你的年薪将高达400万。

除非你在一家获利极高的公司担任总裁，否则这种天价似乎显得不切实际。然而，如果你成功进入一家赚钱的公司，也成功变身为无价的员工，五年内从年薪3万加薪到15万是完全合理的推测。

我跟许多年轻有为的主管合作过，他们的年薪都是这样三级跳的。当中更有人不到十年就已经冲到年薪50万，甚至200万。

如果你想了解自己目前所在（或未来有意进入）的行业是否具有增值潜力，你可以调查该行业的资深主管现在领多少薪水，然后你自己决定够不够。如果你觉得够，那就没问题。你只要努力用最短的时间从基层爬到高层。

表格5.2

估算未来薪水（每年加薪10%）

年间

130，337.00

5150，000.00

10241，576.50

15389，061.37

20626，587.23

251，009，124.99

301，625，205.89

352，617，410.34

404，215，365.53

币值单位（美元）

如果你想大幅增加你的个人收入，你必须大幅增加你对企业的价值，也就是从普通员工提升到优秀员工，再从优秀员工提升到无价员工。

但这当中有哪些具体的做法呢?

如何成为优秀的员工

要高薪自动上门来（7）

如果你希望薪水好看，你就必须工作上表现好看。我在这里教你六个方法：

1. 提早进办公室。要证明你对自己的工作认真投入，比别人都早到是最好的方法。第一个到办公室等于是在正面宣告："我来了！我等不及要开始工作！我比大家都早！"

2. 了解你的职责所在。你在到职之前，公司可能已经说明你应该要做哪些工作。然而，除非你明白你的所作所为会如何影响你老板的进账，否则你永远抓不到应该要努力的方向。你最好去见老板，直接问："我可以先做哪十件事让你的事业更成功？"就算看起来好像在拍马屁也没关系，你必须明白表示，老板成功，你才可能成功。例如你可以说："我并不是要一个指令一个动作。不过，只要知道您主要的目标，我就可以自己决定应该怎么做。我希望确定我的工作计划符合您的目标。"

3. 锁定重点。问清楚老板需要你做什么之后，开始实行"柏拉图法则（80／20法则）"。"柏拉图法则"指出，80%的成功来自20%的付出，此法则几乎适用于一切事务。因此，先列出你老板的十大优先目标，然后决定哪两项对他／她的成功最具影响力。（注：应该都跟提高公司的获利有关。）接下来你要努力的就是这两项目标。（记住，你的老板可能不知道应该优先做什么；你工作一段时间之后，可能比他／她更清楚要如何增加公司的获利。）

4. 千万不要拒绝老板的要求。员工常常担心什么都说好可能会让他们显得懦弱、没主见。不会的。你的老板希望听到你答应他／她的要求。虽然有时候拒绝是有道理的，但听起来很像在背叛你的老板。如果你已经决定好应该要替公司先完成哪些目标，那么你就能判断老板的要求是否有意义。如果老板的要求对公司的成功（或你的成功）没有意义，你可以说你很乐意去做，但不是现在，因为现在为了公司

好，你有更重要的工作要做，而你相信他／她也会同意这些工作更重要。然后一一列出这些工作。你的老板可能会改变要求，甚至收回。如果都没有，那么我相信你一定会得到一个合理的解释。

5. 自我充实。你必须不断充实自己的知识和技能，否则不可能得到理想的加薪。摸透你自己的工作及相关领域。尽量多了解其他的领域，尤其是业务和行销；看清楚主管的备忘录；上课进修；固定向公司里的重要人物请教；在工作上活用你学到的东西。

6. 报告你的进展。把你的工作做好是件好事，而越做越好会更好。但除非你让老板和其他有力人士知道你的进展，否则无济于事。养成习惯向上司做书面报告，说明你所面对的难题，以及你已经达成的目标。在职场上帮自己加分时，遵守下列三项原则：

·实话实说。胡乱自吹自擂比什么都不说更糟。

·不吝惜让他人居功。

·在报告自己的成就时，要明确陈述……而且不能过度自我膨胀。

你必须多么辛苦工作?

要养成这些工作习惯并不容易。你可能会觉得："我不太想那么辛苦工作。"如果是这样的话，你不妨换个角度想：

大部分的员工都觉得只要过得去就好。有些人甚至能不做就不做。即使是那些看似在做事的员工，常常都把时间浪费在不重要的事情上，例如为了小事情写长篇大论的备忘录、或者讨论一些没意义的事情，甚至进行与公司获利无关的案子。

在大部分的企业里——你的第一份工作很可能就是如此——只有极少数的人会提早进办公室，然后清楚锁定重点。

根据我所阅读过的资料，许多人力资源专家都指出工作人的勤奋程度呈现出钟型曲线。最底下是打混的人；中间是沉默的大多数，这些人觉得过得去就好；最上层是相当少数的人，他们会力求表现。

当你了解职场上的这种生态，你会了解其实你不需要辛苦太多就已经足够超越那些懒惰虫和得过且过的人。你只需要发挥中等程度的

企图心就可以名列前三分之一，无论你在哪个组织任职几乎都是如此。然而，要爬到前五分之一就比较难了，因为你最后面对的这几个竞争对手都实力坚强。他们很可能跟你一样聪明有才华，拥有跟你一样多（甚至更多）的基本资源。他们甚至可能比你有更多的人脉。但有一样东西他们没有比你多，那就是时间。

时间是公平的，每个人每天都拥有二十四小时，所以如果你能够更有效运用你的时间，你就会超越他们。勤能补拙，努力的人最终也能够赢过具有优势的人。有人比你聪明、有钱、幸运，但只要你愿意比他们努力，你就会做得比他们好。

爬到上面职位的人工作时间长，但他们并不是工作狂。他们提早上班——至少比别人早一小时——而且晚下班（只晚半小时也算数）。但他们最擅长的是用对方法做事情。

他们会排好事情的优先顺序，无论多困难，该先做的就先做。他们听取重点，不会浪费时间去研究一些对公司不重要的小事。他们身段柔软、能进能退，为了把工作做好，他们可以刚柔相济。

他们每天早上都会花几分钟的时间计划当日，星期一早上则计划当周。他们在选择事情做时，是看做什么才能完成目标，而不是看收件匣里刚好出现什么指示要他们去做。他们管理工作，而不是让工作管理他们。

辛苦工作当然辛苦，但如果你知道所为何来，你就会觉得没那么辛苦了。

要高薪自动上门来（8）

升 迁 秘 笈

如果你按照本课的建议养成良好的工作习惯，你就可以轻松击败五分之四的同事名列前茅。表现亮眼的员工，加薪幅度当然也会跟着亮眼。不过，你要如何更快得到亮眼的加薪呢?

记住，你的上司提拔你，等于是在拿自己的名声做担保。如果你希望你的上司为你冒这个险，你就必须给他／她一个好理由。除了做好你分内的工作，另外还有三件事你要做。

1. 突显出你比其他的员工行。你必须成为万事通，熟悉各种知识，具备各种能力。拥有强项是好事，但如果你的专业仅限于某个领域，恐怕你能在公司里扮演的角色就只有一个。你要让老板知道你有潜力胜任各种事务。

2. 认识其他部门的人。把握每一个机会－－无论是佳节庆祝会、午餐会或开会－－多多认识公司里的人。建立良好的人际关系，让大家知道你是一个能干的、可靠的同事。结交到新朋友之后，请对方介绍你认识他／她的同事，甚至上司。当你想调职或升迁时，这种企业里的人脉－－包括同事、属下、上司－－会有一定的帮助。

3. 为各种可能的结果做好准备。虽然你可能没办法预期到各种可能的结果，但你还是应该尽量设想几种不同的局面，拟定几套不同的计划。模拟特定的情况，想清楚到时候你会如何反应。例如，如果碰到会议进行不顺利或交易没谈成时，你会怎么办？你在遇到障碍时懂得变换方向，也就是等于告诉老板你具有应变能力。

除了以上的建议之外，我还要再加一项：一旦你有明确想要的职位，就应该尽量表现出你有能力胜任这个职位。先把相关的工作做好；当你想要的职位缺人时，你自然就是第一人选。

首先，主动协助目前负责这个职位的同事。值得争取的职位通常都比较复杂难做。换句话说，你想要这个同事的职位，但其实他／ 她

可能觉得累坏了——至少有时会觉得忙不过来。你乐意伸出援手，他／她当然巴不得趁机喘口气。

记住，领先群雄最重要的一点是赢得众人的信任，包括属下、同事及上司。而他们对你的信任不可能凭空飞来，你必须努力去争取。

我们要尊重人事阶层里不成文的规定："如果你支持我的职位，而且你也证明了你比较厉害，当轮到我升上去时，我会推荐你接任我的职位……不过前提是你要让我相信你会继续支持我。"

每个人都懂得自我保护。大家会观察你的一举一动。大家不但会注意听，也会无意间听到你跟别人说什么。

所以你要谨言慎行。凡事都要对得起自己的良心，让别人没有把柄可抓。

下一步：从优秀到无价

用对方法力求表现，并且让关键人物知道你的优秀，如此你就非常可能获得平均之上的加薪。但你要如何真正冲高收入呢？我说的是年薪15万到50万元。

我之前提过两个层面：

步骤一：培养（最终要运用自如）一项具有经济价值的实力。

步骤二：运用这项实力帮你的公司获利。

好的员工之所以薪水好，是因为他们对公司有价值可言。但不得了的员工之所以薪水不得了，是因为公司认定他们无价。真正的无价，也可以说是不可取代的。越没有人可以取代你，你就越有条件跟公司谈薪水。

你的当务之急：学会运用一项具有经济价值的实力。

步骤一：培养一项具有经济价值的实力

所谓具有经济价值的实力，就是有许多人愿意为了你的这项实力而高薪雇用你。多么高的薪水？我们用这本书一直在谈的目标：年薪15万元。

没错，这算是一个武断的数字。不过好处是，扣税后你还可以实领10万元。这笔钱足够让你舒舒服服过日子，另外还可以至少存22500元。

如果你比同事更加努力工作，接下来的五年应该都可以每年加薪10%，最后你的年薪来到5万元左右。但年薪5万元足够让你当有钱人吗?

我觉得不够。我想你也会觉得不够。我们想要的故事情节是：刚开始工作的前五年，你在花钱时心里想着你的年薪是3万-5万元，但事实上你的年薪已经冲到15万元。如此一来，你就不是只存5万元的15%（大约7500元），而是10万元的25%（25000元）。

这两者差很多。你想知道差多少吗?

我们来看你第一年的存款；如果你连续四十年每年存7500元，投资报酬率12%，最后你的总金额是34万元左右。如果期间一样是连续四十年，投资报酬率一样是12%，但你改成每年存25000元，最后你的总金额将高达1132000元。

记住，这还只是你第一年的存款。如果你之后持续加码，最后的总金额一定会更可观！

好，所以究竟要如何争取到高薪呢？职场上一般都是怎么进行?

要高薪自动上门来（9）

〖1〗

自动变有钱

第五课要高薪自动上门来〖2〗

如何让你的薪水傲视群雄

企业界的工作基本上分成三类：行政、技术、创造利润。

·行政类的工作包括大部分的企业管理、出货、营运和客服，以及一部分的金融和会计。

·技术类的工作包括大部分的资讯科技和工程，以及一部分的法务、金融和会计。

·创造利润的工作则直接为公司带来利润，包括行销、业务、文宣、研发新产品，以及这些工作的管理者。在大部分的公司里，主要创造利润的人当然是总裁，因为总裁主要的工作就是负责公司的盈亏。

平均来看，行政类的工作给薪最低。这些工作不需要专业的知识技能，稍加训练即可，因此竞争特别大。如果你是行政人员，你会发现你的表现好，薪水就跟着好。然而，你的加薪幅度大概顶多4%-6%，可能没有办法让你晋身富豪之列。

图表5.1举出一些例子，帮助你了解行政类的工作给薪多少。

图表5.1行政类工作薪水一览表

请注意：这些是指在该领域里名列前25%的员工。

技术类的工作通常比行政类的工作薪水高，尤其是前几年，即使是最基层的工作都要求高度专业知识。电脑工程师、资讯科技人才、公证会计师等，一般而言起薪都比执行经理和客服代表高——但两者之间的差距通常会越来越小。顶尖工程师比营运部副董事长赚得多，但没有多出多少。

图表5.2举出一些例子，帮助你了解技术类的工作给薪多少。请注意：这些是指在该领域里名列前25%的员工。

图表5.2技术类工作薪水一览表

创造利润的工作通常薪水最高。更重要的一点，这些工作最有潜力冲高收入。

图表5.3举出一些例子，帮助你了解创造利润的工作给薪多少。请注意：这些是指在该领域里名列前25%的员工。

现在我们比较这三个图表，你可以看到创造利润的工作比行政类和技术类都还要高薪。图表5.1最高薪的行政工作赚不到8万元，但图表5.3最低薪的创造利润工作却已经赚超过10万元。

图表5.3创造利润工作薪水一览表

另外，技术类和创造利润的工作交叉出一项类别：专业工作。这些工作要求专业的教育及知识。

图表5.4举出一些例子，帮助你了解专业工作给薪多少。请注意：这些是指在该领域里名列前25%的员工。

你可以从图表5.4看到，比起直接替公司创造利润的人，专业人员还是赚得不多。这些数字告诉你什么重点呢？如果你想要年薪超过15万元，你必须培养一项具有经济价值的实力，并且从事创造利润的工作。

图表5.4专业工作薪水一览表